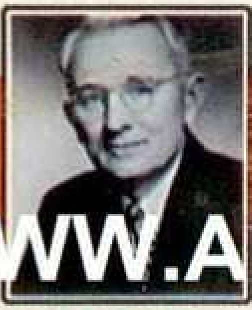


کیا آپ شہرت چاہتے ہیں یا پھر دولت کی خواہش ہے
اگر ایسا ہے تو یہ کتاب آپ کے لئے ہے

DALE CARNEGIE

دولت و شہرت کا زینہ



ڈیل کارنیگی

آسان اور کارگر طریق کار سے خود کو بدلیئے

دولت و شہرت کا زینہ

مصنف: ڈیل کارنیگی

مترجم: ایس ناز

مصنف : ڈیل کارنیگی

مترجم : ایس ناز

ناشر : شمع بک ایجنسی

زیر اہتمام : خالد علی

پرنٹر : برکت اینڈ سنز

تعداد : 1000

قیمت : -/40 روپے

اسٹاکسٹ

☆ اشرف بک ایجنسی، اقبال روڈ راولپنڈی

☆ کتاب گھر اقبال روڈ راولپنڈی

☆ یونس بک ڈپو، راجپوت مارکیٹ اردو بازار لاہور

☆ فہیم بک ڈپو راجپوت مارکیٹ اردو بازار لاہور

☆ کتب خانہ مقبول عام، جھنگ بازار فیصل آباد

☆ رشید نیوز ایجنسی، اخبار مارکیٹ فریئر روڈ کراچی

فہرست

عنوان	صفحہ نمبر	عنوان	صفحہ نمبر
انتخاب معاش	5	بوریت کا دور	22
معاش کی اقسام	8	وہ بے زار نوجوان	26
پیشے کی شرائط اور حالات کار	8	آتش حیات فروزاں کیجیے	29
پیشے کے لوازمات یا شرائط	9	نئی دلچسپیاں ڈھونڈیے	33
معاوضہ، اجرت، تنخواہ	11	مستقل مقاصد اپنائیے	38
ترقی کے مواقع	11	مصروف رہیے	39
سوانح عمریوں کا مطالعہ	12	آپ کامیاب سرکاری ملازم بن سکتے ہیں	43
ترقی کا زینہ	12	مستعدی	45
منصوبہ بندی	13	قابلیت	46
شخصیت	14	وفاداری	46
ذریعہ معاش کے لیے تیاری	15	راست بازی	47
ملک میں روزگار کی حالت	16	نئے ماحول میں	48
مایوسی چھوڑ دیں جینا سیکھیں	18	ملازمت کا سوشل پہلو	51

عنوان	صفحہ نمبر	عنوان	صفحہ نمبر
قصہ مختصر یہ کہ	51	یک نہ شد دو شد	63
بغور سننے کی عادت ڈالیے	56	ڈانواں ڈول گاہک	64
اپنے مخاطب سے متفق ہونا ضروری ہے	56	کامیاب سیلز مین	65
لوگ ٹھیک ہی کہتے ہوں گے	57	کوئی شخص پیدائشی سیلز مین نہیں	65
قائل کرنا سیکھیے مجبور کرنا نہیں	57	سیلز مین کی شخصیت	66
اوروں کو موردِ الزام نہ ٹھہرایئے	58	مصنوعات اور خدمات	66
نام میں کیا رکھا ہے	58	خدمات کی اقسام	67
گاہک صرف ایک فرد نہیں	59	مصنوعات یا خدمات	67
دوست بنایئے دشمن نہیں	59	خریداری کی حرکات	68
اگر آپ خوردہ فروش ہیں	59	شکایات	68
ریٹیلنگ کا روشن پہلو	60	اشیا سے شکایت	69
گاہکوں کو سمجھنے کی کوشش کیجیے	60	لوگوں سے شکایت	70
گاہکوں کو سمجھایئے	60	قیمت کے بارے میں شکایت	70
آپ کے گاہک آپ کے مہمان	61	گاہک کی غلطی	71
گاہکوں کو خوش آمدید کہیے	61	کاروبار مثبت طرزِ فکر کے ذریعے	71
اصل موضوع کی طرف آیئے	62		

انتخاب معاش

ہر بے روزگار، روزگار کی تلاش میں ہے۔ لیکن صحیح انداز میں ذریعہ معاش کا انتخاب کیسے ہو۔ اس اہم سوال سے لاعلمی کی وجہ سے کتنے ہی لوگ بھٹکتے رہ جاتے ہیں۔ یہ خصوصی مضمون یقیناً اس اہم مسئلے میں رہنمائی کا فریضہ انجام دے گا۔

اقوام عالم کی ترقی آپ کے سامنے ہے۔

''محو حیرت ہوں کہ دنیا کیا سے کیا ہو جائے گی۔''

چاند کے سفر نے علامہ اقبالؒ مرحوم کے اس شعر کی یاد تازہ کردی ہے۔

شاید یہ زمین ہو کسی اور جہاں کی !
تو جس کو سمجھتا ہے فلک اپنے جہاں کا

سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ دنیا کی قوموں نے یہ حیران کن ترقی کیسے حاصل کی۔

علامہ اقبالؒ مرحوم نے اس کی درست نشاندہی کی ہے۔

قوت افرنگ از علم و فن است
از ہمیں آتش چراغش روشن است

شعر کے الفاظ قابل غور ہیں۔ صرف علم کا لفظ استعمال نہیں کیا گیا بلکہ علم وفن کہا گیا ہے۔ گویا کسی فن کا سیکھنا قومی ترقی کے لیے لازمی ہے۔ یہ مشینی دور ہے۔ جب

تک نوجوان مشینوں سے ربط پیدا نہیں کریں گے ملک ترقی نہیں کر سکتا نہ بیروزگاری دور ہو سکتی ہے۔

دراصل ملک و قوم کی ترقی کے لیے انسانی قوتوں کی صحیح منصوبہ بندی ضروری ہے ترقی یافتہ قوموں نے بچوں کی تعلیم و تربیت کی طرف خاص توجہ دی ہے۔ تعلیم کیوں دی جاتی ہے۔ تعلیم برائے تعلیم نہایت ارفع اور اعلیٰ مقصد ہے۔ لیکن اس کی بہرحال ایک حد ہوتی ہے عام طور پر تعلیم کا مقصد معاشی احتیاج ہوتا ہے۔

ہائی اسکول کی تعلیم...... ملازمت کے لیے مزید تعلیم حاصل کرنے کے لیے یا پیشہ ور تربیت کے لیے ایک بنیاد کی حیثیت رکھتی ہے۔ نوجوان کے آئندہ پروگرام کا انحصار بہت سی باتوں پر ہوتا ہے۔ مثلاً میٹرک میں حاصل کردہ ڈویژن، مالی حالت، مقصد حیات وغیرہ۔

ہر نوجوان کو یہ حق حاصل ہے اور شرف بھی ہے کہ وہ ذریعۂ معاش کا انتخاب خود کرے۔ لیکن چونکہ وہ نا تجربہ کار اور اس کا ذہن ناپختہ ہوتا ہے۔ اس لیے اس کو بہرحال مددگار اور راہنما کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کو گھیر کر کسی کام پر لگانا درست نہیں ہوتا۔ پیشے کا انتخاب نہایت اہم ہوتا ہے۔ اس کا اثر تمام زندگی پر پڑتا ہے درست اور موزوں انتخاب سے زندگی سنور جاتی ہے۔

طلبہ کو شروع سے اس مسئلے پر سوچ بچار کرنا چاہیے کہ عملی زندگی میں انہوں نے معاش کے لیے کون سا شعبۂ زندگی اختیار کرنا ہے۔ اس کے متعلق غلط فیصلے سے انسانی قوتوں کے ضیاع مایوسیوں اور محرومیوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

ضرورت اس امر کی ہے کہ ابتدا سے ہی طلباء کے طبعی رجحانات کو مدنظر رکھا جائے اور اس کے مطابق وہ تعلیم حاصل کریں۔ ہمارے ملک میں اکثر دیکھنے میں آتا ہے کہ ایک طالب علم ایم۔ اے ریاضی میں کرتا ہے پھر قانون کی تعلیم حاصل کرنے

کے بعد وکالت کا پیشہ اختیار کر لیتا ہے آپ غور فرمائیں۔ علم ریاضی کا قانون کی تعلیم سے کیا تعلق ہے۔ اگر اس نے وکالت کا پیشہ ہی اختیار کرنا تھا تو وہ کوئی دوسرے مناسب مضامین منتخب کر سکتا ہے۔ گویا سارے کا سارا کام قطعاً بے جوڑ ہوتا ہے۔

پاکستان ایک ترقی پذیر ملک ہے۔ اقتصادی لحاظ سے غریب ہے۔ افرادی طاقت زیادہ اور روزگار کے مواقع کم ہیں۔ افسوس کا مقام ہے اس کے باوجود ہم ذریعۂ معاش کے متعلق سوچ بچار اور انتخاب کے سلسلے میں حد درجہ بے اعتنائی برتتے ہیں اور اس کے لیے قطعاً کوئی منصوبہ بندی نہیں کرتے۔

انسان بغیر کام کے نہیں رہ سکتا۔ اس میں امیر و غریب کی کوئی تفریق نہیں۔ اگر غور و خوض کے بعد کسی ذریعۂ معاش کا انتخاب کیا جائے تو اس میں استقامت ضروری ہے۔ جو شخص اپنا پیشہ اور مقام تبدیل کرتا رہتا ہے وہ کبھی کامیاب نہیں ہو سکتا ہے۔

کہ بر سنگ گردان نہ روئید حیات

پیشے کے انتخاب کے وقت مندرجہ ذیل امور کو مدنظر رکھنا ہوگا:

۱۔ پیشوں کی بہت سی اقسام ہیں۔ اس کی فہرست کا بغور مطالعہ کریں۔ اکثر نوجوانوں کو ان کے متعلق کوئی واقفیت نہیں ہوتی۔ مختلف النوع کاموں کے متعلق غور کر لینے سے دانشمندانہ انتخاب ہو سکتا ہے۔ مختلف پیشوں کی فہرست محکمہ افرادی قوت اور ٹریننگ اور دفاتر روزگار سے دیکھی جا سکتی ہے۔

۲۔ منتخب پیشے کی اچھی طرح جانچ پڑتال کریں۔ کام کی نوعیت اور حالات کار کا مطالعہ کریں۔ معاوضہ کتنا ہے۔ ترقی کے مواقع کیا ہیں ان امور کے متعلق مکمل واقفیت حاصل کرنی چاہیے۔

۳۔ ہر پیشے کے لیے مختلف تعلیمی معیار مقرر ہوتا ہے۔ تعلیمی قابلیت پیشے کی ضرورت کے مطابق ہونی چاہیے۔

۴۔ جسمانی خصوصیات مثلاً قد کاٹھ کو مدنظر رکھنا ضروری ہے کیونکہ بعض پیشے ایسے ہیں جہاں ان کے لیے معیار مقرر ہوتا ہے مثلاً پولیس، فوج وغیرہ۔

۵۔ پیشے کے انتخاب کے وقت طبعی رجحانات، میلانات اور مقاصد زندگی کو مدنظر رکھنا چاہیے۔

۶۔ نوجوانوں کی دلچسپیاں اور غیر نصابی سرگرمیوں کے مطالعہ سے ان کے لیے ذریعۂ معاش کے انتخاب میں کافی مدد مل سکتی ہے۔

معاش کی اقسام

ذریعہ معاش کی گروہ بندی مختلف طریق سے کی جاسکتی ہے۔ مثلاً ایسے معاش جن میں ہاتھ سے محنت کرنی پڑتی ہے۔ دوسرے ایسے معاش جن میں دماغی کام کرنا پڑتا ہے یا ان کو مندرجہ ذیل درجوں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔

۱۔ غیر ہنر مند

۲۔ نیم ہنر مند

۳۔ ہنر مند

۴۔ ٹیکنیکل

۵۔ پیشہ وارانہ

پیشے کی شرائط اور حالات کار

کسی قسم کے ذریعۂ معاش کے انتخاب کے وقت نوجوانوں کو غور کرنا ہوگا کہ اس میں مقابلہ کتنا ہے۔ لازمی طور پر ایسا کام منتخب کیا جائے گا جس میں سہولتیں اور مالی مفاد زیادہ ہوں۔

سفید پوشی کے کاموں کے انتخاب میں یہ بات مدنظر رکھیں کہ اس کام کی تیاری

میں کتنا روپیہ صرف ہوتا ہے اور اس میں داخلہ کے لیے کتنا سخت مقابلہ کرنا پڑتا ہے۔
اجرت پر غور کریں ایسا نہ ہو کہ تنخواہ معمولی "ہنر مند" سے بھی کم ہو۔ یہ بات یاد رکھیں کہ
ہنر مندی کے کاموں میں تنخواہ ہمیشہ زیادہ ہوتی ہے۔ ترقی کے مواقع بھی زیادہ ہوتے
ہیں ابتدا میں دو تین معاش کا انتخاب کریں اور ان کا باالتفصیل مطالعہ کریں۔
معاش کے حالات کار کیا ہیں۔ پیشے کے فرائض کی ایک فہرست تیار
کریں۔ کام کرنے کے اوقات کیا ہیں۔ کیا اوور ٹائم کی سہولتیں ہیں۔ ترقی کے مواقع
کیا ہیں۔ کتنے لوگ یہ معاش اختیار کرتے ہیں۔ ذریعہ معاش میں کوئی ایسی
خصوصیات تو نہیں جن میں غیر صحت مندانہ اور منافی اخلاق باتیں ہوں۔
طلب اور رسد کی مناسبت پر غور کریں۔ کیا اس پیشے میں امیدواروں کی بہتات
یا کمی ہے۔ یہ معلومات حاصل کرنے کے لیے دفاتر روزگار کی طرف رجوع کریں۔ نیز
اخبارات خصوصاً انگریزی اخبارات کے روزانہ مطالعہ سے بھی اس بات کا علم ہو سکتا
ہے کہ کس قسم کی اسامیوں کی مارکیٹ میں مانگ ہے۔ کام کے آثار کیسے ہیں۔ کیا موسم
کے لحاظ سے کام میں کمی بیشی ہوتی ہے۔ بعض کام سیزن کے لیے ہوتے ہیں۔
معاشرے میں اور بہبود کے لیے اس کام میں کتنی مدد ملتی ہے۔

پیشے کے لوازمات یا شرائط

ہر اسامی کے ساتھ باالتفصیل یہ بتایا جاتا ہے کہ اس کی شرائط کیا
ہیں۔ مثلاً تعلیمی قابلیت، تجربہ، عمر، جسمانی خصوصیات، جائے رہائش تنخواہ وغیرہ۔
بعض پیشے پر خطر ہوتے ہیں۔ ان کا صحت پر برا اثر پڑتا ہے مثلاً کان کی کھدائی،
برقی قلعی وغیرہ۔
کام میں داخلہ کیسے ہوتا ہے۔ آیا بذریعہ امتحان یا محض انتخاب پر منحصر ہے۔

تعلیمی اور دماغی قابلیت پر غور کرنا چاہیے۔ دنیا میں ماہرین تیار کیے جاتے ہیں۔ آسمان سے نازل نہیں ہوتے۔ نوجوانوں کے لئے دائرہ انتخاب کافی وسیع ہوتا ہے۔ معقول تربیت سے نوجوان کاموں میں کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

بعض پیشوں میں ہنر مند کاریگروں کی ضرورت ہوتی ہے۔ بعض میں غیر ہنر منداور دوسروں میں پیشہ وارانہ قابلیت کے امیدوار چاہئیں۔

کیا کام اس قسم کا ہے جو کرنے والے کو پسند ہے یا ناپسند۔ یہ چیز بھی مدنظر رکھنی پڑتی ہے کہ کام شروع کرنے سے پہلے کس قدر سرمایے کی ضرورت ہوتی ہے۔ بعض پیشے ایسے ہوتے ہیں جن میں ٹریننگ کی ضرورت ہوتی ہے اس پر کتنا روپیہ خرچ آئے گا شخصی خصوصیات دلچسپیاں اور قابلیتیں کام کے مطابق ہونی چاہئیں۔

بعض اسامیاں اس قسم کی ہوتی ہیں جن میں لوگوں کے ساتھ تعلقات قائم رکھنے پڑتے ہیں۔ حلقۂ احباب وسیع ہونا چاہیے۔ بعض پیشے ایسے ہوتے ہیں جن میں لائسنس کی ضرورت ہوتی ہے یہ اس لیے ضروری ہے تاکہ عوام کو نقصان اور دھوکہ دہی سے بچایا جائے مثلاً دواساز، ڈرائیور، دندان ساز، ڈاکٹر، طبیب وغیرہ۔

کسی کام کے انتخاب سے پیشتر یہ سوچنا ہوگا کہ اس کے لیے کون سے مضامین ضروری ہیں۔ پھر کس ادارے یا فنی تربیت کے اسکول میں داخلہ لینا ہوگا۔

اپرنٹس ٹریننگ کے لیے ایک سرکاری قانون موجود ہے۔ ہر بڑے کارخانے کے لیے یہ لازمی ہے کہ وہ نوجوانوں کو اس کام میں تربیت دیں۔ جو وہاں ہوتا ہے اس کے لیے ان کو الاؤنس بھی دینا پڑتا ہے۔ اس کا یہ فائدہ ہوتا ہے کہ ہر قسم کے کارخانے کے لیے کام کرنے والوں کی ایک معقول تعداد تیار ہوتی رہتی ہے۔ اس کے متعلق معلومات حاصل کرنے کے لیے محکمہ افرادی قوت اور ٹریننگ کے دفتر اپرنٹس ٹریننگ یا دفتر روزگار میں جائیں۔

معاوضہ......اجرت......تنخواہ

ذریعہ معاش میں انسان کام "کمانے" کی خاطر کرتا ہے۔ سرکاری ملازمتوں میں تنخواہ مقابلتاً کم ہوتی ہے۔ البتہ یہاں پنشن وغیرہ کی سہولتیں موجود ہیں۔ ملازمت میں تحفظ بھی ہوتا ہے لیکن اس کے باوجود موجودہ دور میں لوگ پرائیویٹ ملازمتوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ پاکستان میں بھی یہ رجحان بڑھ رہا ہے۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ یہاں بھرتی کے لیے کچھ اصول وضع کیے جائیں۔ مثلاً سروس کمیشن کی طرز کے ادارے قائم کیے جائیں۔ علاوہ ازیں یہ بھرتی لازمی طور پر دفتر روزگار کی وساطت سے ہونی چاہیے کیونکہ دوسری صورت میں اچھی ملازمتوں کی تشہیر نہیں ہوتی۔ بلکہ سفارشی لوگ رکھ لیے جاتے ہیں۔ ضروری ہے کہ اس سلسلے میں گورنمنٹ باقاعدہ قانون نافذ کردے۔

ترقی کے مواقع

بعض پیشے ایسے ہوتے ہیں جن میں ابتدائی تنخواہ زیادہ ہوتی ہے لیکن ترقی کے مواقع کم ہوتے ہیں۔ اس بات کو مدنظر رکھنا پڑے گا تاکہ بعد میں بے اطمینانی اور محرومی کا خیال پیدا نہ ہو۔ بعض آسامیاں مستقل ہوتی ہیں، بعض عارضی۔ ان باتوں سے قطع نظر نہیں کیا جاسکتا۔ ایسا نہ ہو کہ بغیر اطلاع یا نوٹس ملازمت سے برخاست کیا جائے۔ بعض پیشے اس قسم کے ہوتے ہیں جن میں تنخواہ کم ہوتی ہے لیکن سوسائٹی میں وقار اور دبدبہ بہت ہوتا ہے۔

بعض لوگ اس قسم کے پیشے پسند کرتے ہیں جہاں ان کی شخصیت نمایاں ہوتی ہے۔ مثلاً مصوری۔ اگر مصور کوئی ایسی تصویر تیار کرتا ہے جسے شاہکار کی حیثیت حاصل ہو جائے تو یہ ایک بڑا کارنامہ ہوگا۔ اس سے اسے ایسی خوشی نصیب ہوئی جس کے سامنے مال و دولت ہیچ ہے۔ بعض پیشے ایسے ہوتے ہیں جن میں بنی نوع انسان کی

خدمت کا موقع ملتا ہے مثلاً نرسنگ وغیرہ۔

سوانح عمریوں کا مطالعہ

بڑے بڑے لوگوں کی سوانح عمریوں کا مطالعہ کرنا چاہیے۔ ان سے بہت کچھ حاصل کیا جا سکتا ہے۔ ان لوگوں نے ترقی کے منازل طے کیے۔ یہ پیشہ وارانہ رہبری کے لیے ایک قندیل کا کام دے سکتی ہیں۔

مثال کے طور پر اگر آپ کوئی پیشہ اختیار کرنا چاہتے ہیں تو آپ ان لوگوں کے حالات پڑھیں جنہوں نے اس پیشے میں نمایاں کامیابی حاصل کی ہے۔

کوئی پیشہ اختیار کرنے سے پہلے وہاں کام کرنے والے لوگوں سے ملیں۔ اس طریقے سے مفید معلومات حاصل کی جا سکتی ہیں۔ وہاں ان کو کام کرتے بھی دیکھ سکتے ہیں۔ غرض یہ کہ یہ معلومات مثلاً حالات کار، ترقی کے مواقع، تنخواہ کا بخوبی اندازہ ہو سکتا ہے۔

ترقی کا زینہ

یہ بات ذہن نشین کر لینی چاہیے کہ انسان ترقی کی بلندیوں پر شبانہ روز محنت سے ہی پہنچ سکتا ہے۔ بقول علامہ اقبالؒ۔

ملے گا منزل مقصود کا اس کو سراغ.....

اندھیری شب میں رہے چیتے کی آنکھ جس کا چراغ

کوئی پیشہ اختیار کرنے سے پہلے اس امر کا مطالعہ کرنا چاہیے کہ اس میں ترقی کے کیا مواقع ہیں۔ بہتر ہے کہ ایک زینہ تیار کریں مثلاً پولیس کا محکمہ لے کر مندرجہ ذیل چارٹ تیار کیا جا سکتا ہے؟

انسپکٹر جنرل پولیس

ایڈیشنل انسپکٹر جنرل پولیس

ڈپٹی انسپکٹر جنرل پولیس

اسسٹنٹ انسپکٹر جنرل پولیس

سینئر سپرنٹنڈنٹ پولیس

سپرنٹنڈنٹ پولیس

ڈپٹی سپرنٹنڈنٹ پولیس

انسپکٹر پولیس

سب انسپکٹر پولیس

اسسٹنٹ سب انسپکٹر پولیس

حوالدار

سپاہی

اس سے بخوبی اندازہ ہوسکتا ہے کہ محکمے میں ترقی کے لیے کن کن مراحل سے گزرنا پڑے گا اور اس میں کتنا عرصہ لگے گا۔

منصوبہ بندی

تعلیم کے دوران طلبہ کو معاشی معاملات کے متعلق معلومات اکٹھا کرتے رہنا چاہیے تا کہ وقت آنے پر آسانی سے فیصلہ کر سکیں۔ اس کے لیے منصوبہ بندی اور کافی سوچ بچار کی ضرورت ہے۔ بیشتر طلباء ان امور سے لاپروائی برتتے ہیں۔ معاشرتی طور پر ان میں اس قدر پختگی نہیں ہوتی۔ ضروری ہے کہ ذریعۂ معاش کے متعلق ان کی دلچسپی کو اکسایا جائے۔ طلباء کو کارخانوں زرعی فارموں اور کاروباری دفاتر میں لے جانا چاہیے۔ والدین کے لیے بھی ضروری ہے کہ اس نہایت اہم مسئلے کی طرف توجہ دیں

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ مختلف پیشوں کے ماہرین اور تجربہ کار لوگوں کو اسکول میں مدعو کریں تاکہ وہ طلباء کو خطاب کریں کہ ایسے پیشوں کو انتخاب کرنے سے گریز کرنا چاہیے جن میں زیادہ قابلیت کی ضرورت ہو یا قابلیت کے مطابق نہ ہوں۔ مثلاً بی۔اے پاس کو ایسے پیشے کو اختیار نہیں کرنا چاہیے جہاں ان پڑھ کام سے کام چلایا جا سکے کیونکہ دوسری باتوں کے علاوہ اس سے انسان کی شخصیت پر برا اثر پڑتا ہے۔

ذریعۂ معاش کے لیے جوتشیوں اور نجومیوں سے مت مشورہ کریں اگر ہو سکے تو تجربے کے طور پر کوئی پیشہ اختیار کر لیں۔ عملی طور پر کام کرنے پر ہر بات سے واقفیت ہو جائے گی۔

شخصیت

ذریعۂ معاش کے حصول کی خاطر آپ کو اپنی شخصیت سنوارنے کی طرف خاص توجہ دینی پڑے گی۔ اس کو جاذب بنانے کے لئے مندرجہ ذیل باتوں کو سامنے رکھیں۔

ا۔ بالوں کی تراش خراش درست ہو۔

۲۔ بوٹ پالش کئے ہوئے ہوں ان کے تسمے ٹوٹے ہوئے نہ ہوں۔

۳۔ بٹن ٹوٹے ہوئے نہ ہوں۔

۴۔ دانتوں کی صفائی ورنہ منہ میں بدبو پیدا ہو جائے گی۔

۵۔ دھوپ کا چشمہ ہر وقت بغیر ضرورت نہ استعمال کریں۔ بعض نوجوانوں کو اسے بطور فیشن بھی استعمال کرنے کی عادت ہو جاتی ہے۔

۶۔ چہرہ، ہاتھ اور ناک وغیرہ صاف رکھیں۔ زکام کی حالت میں رومال پاس رکھیں۔

۷۔ چلنے کا طریقہ باوقار ہونا چاہیے۔

۸۔ انٹرویو کے دوران کمرے میں داخل ہو کر ملنے والے کے عین سامنے جا کر کھڑے ہو جائیں۔ دائیں بائیں مت گھومیں۔ میز یا کسی کا سہارا مت لیں۔ میز پر

ضروری التماس!

معزز خواتین وحضرات!

www.aiourdubooks.net کو پسند کرنے کے لئے آپ سب کا بہت بہت شکریہ! ہماری ویب سائیٹ کا مقصد علم وادب کی ترقی وترویج ہے۔ جیسا کہ آپ سب لوگ جانتے ہیں کہ کتابیں پڑھنے کا شوق دن بدن کم سے کم تر ہوتا جارہا ہے۔ اس امر کی کئی وجوہات ہیں لیکن سب سے بنیادی وجہ کتابوں کی بڑھتی ہوئی قیمتیں ہیں۔ ہمارا اولین مقصد عوام الناس کو اعلیٰ کتابیں اور وہ بھی مفت فراہم کرنا ہے۔ امید ہے آپ سب ہمارے اس عظیم مقصد کی تائید کرتے ہیں۔ ہم (www.aiourdubooks.net) آپ کو نیٹ کی وسیع دنیا سے ہر قسم کی کتابیں فراہم کرتے ہیں۔ ہم بلا معاوضہ آپ کی اور علم وادب کی یہ خدمت سرانجام دے رہے ہیں۔ اس کے جواب میں ہم آپ سے درج ذیل باتوں کی توقع کرتے ہیں۔

۱۔ برائے مہربانی www.aiourdubooks.net کا نام اچھی طرح ذہن نشین کرلیں۔ تاکہ اگر کسی وجہ سے سائیٹ گوگل میں نہ بھی ملے تو با آسانی ہماری سائیٹ تک پہنچ سکیں۔

۲۔ اگر کوئی کتاب پسند آئے تو اسے Share ضرور کریں تاکہ اور دوست احباب بھی اس سے مستفید ہوسکیں۔

۳۔ اس کے علاوہ آپ ہماری سائیٹ چھوڑنے سے پہلے شکریہ ادا کرتے جائیں تو ہم اس کے لئے شکرگزار ہوں گے۔

منجانب:۔

انتظامیہ:www.aiourdubooks.net

ٹیک لگا کر کھڑے نہ ہوں۔

۹۔ آواز صاف اور بلند ہونی چاہیے۔

۱۰۔ طبیعت میں تحمل مزاجی پیدا کریں۔

۱۱۔ گندی عادتیں ترک کر دیں مثلاً دانتوں سے ناخن کاٹنا، سر کھجانا، سیٹی بجانا، میز پر پڑی ہوئی چیزوں کو چھیڑنا۔

ذریعۂ معاش کے لیے تیاری

حصول معاش کے لیے محض اسکول کی تیاری کافی نہیں ہوتی۔ مثلاً آپ میٹرک کر لیتے ہیں تو آپ سرکاری دفتر میں کلرک بھی بھرتی نہیں ہو سکتے۔ جب تک آپ ٹائپنگ نہ سیکھ لیں۔ اسٹینو گرافر بننے کے لیے ٹائپنگ اور شارٹ ہینڈ سیکھنا ہوگی ایسے امیدواروں کی ابھی تک ملک میں کمی ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ عام تعلیم کے معیار اونچے ہوتے جائیں گے۔ عام تعلیم حاصل کرنے میں کوئی برائی نہیں۔ کیونکہ اس کو حاصل کرنے سے انسان مہذب ہو جاتا ہے۔ اس سے واقفیت عامہ میں اضافہ ہوتا ہے دراصل اس ذہنیت کو ترک کرنے کی ضرورت ہے کہ اگر ایک دکاندار کا لڑکا میٹرک کر لیتا ہے تو دکان پر بیٹھنا ہی پسند نہیں کرتا۔ زمیندار کا بیٹا تعلیم حاصل کرنے کے بعد کھیتی باڑی سے نفرت کرنا شروع کر دے گا۔

موجودہ دور مشینوں کا ہے لہٰذا جب تک نوجوان مشینی کام سے لگاؤ پیدا نہیں کریں گے نہ تو بیکاری دور ہو سکتی ہے نہ ملک ترقی کر سکتا ہے۔

عام تعلیم کس حد تک حاصل کرنی چاہیے یہ نوجوانوں کی مالی استعداد پر منحصر ہے۔ فنی ٹریننگ حاصل کرنے کے لیے سرکاری اور پرائیویٹ پولی ٹیکنک، ٹیکنیکل ٹریننگ سینٹرز، انجینئرنگ یونیورسٹی، میڈیکل کالج وغیرہ کی طرف رجوع کریں وہاں

سے کورس کی مدت، خرچ اخراجات کا پتہ کریں۔ ان تمام باتوں کو سامنے رکھ کر مناسب فیصلہ کریں۔

ملک میں روزگار کی حالت

پاکستان میں روزگار کے متعلق چند باتیں کہی جا سکتی ہیں مثلاً:

۱۔ چونکہ صنعتی ترقی جاری ہے لہٰذا کارخانوں اور صنعتی اداروں میں ہنر منداور نیم ہنر مند کاریگروں کی ضرورت رہے گی۔

۲۔ اس وقت بڑی حد تک زراعت کا پیشہ غیر تربیت یافتہ لوگوں کے روزگار کا وسیلہ ہے۔ لیکن چونکہ زرعی مشینری اور ٹریکٹروں کا استعمال بڑھ رہا ہے۔ اس لیے وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ تربیت یافتہ کاریگروں کی ضرورت بڑھ جائے گی۔

سرکاری ملازمتوں کی درجہ بندی

سرکاری دفاتر میں ملازمتیں دو قسم کی ہوتی ہیں۔ ایک گزیٹڈ آفیسر اور دوسری غیر گزیٹڈ اسٹاف۔

گزیٹڈ افسروں کی تقرری، تبادلہ، چھٹی وغیرہ کا باقاعدہ اعلان سرکاری گزٹ میں ہوتا ہے۔ یہ افسر ابتدا میں دو درجوں میں بھرتی کیے جاتے ہیں۔

۱۔ گریڈ ۱۶ کے افسر۔

۲ گریڈ ۱۷ کے افسر۔

ان افسروں کی بھرتی کے لیے دو سطح کے اونچے معیار کے مقابلے کے امتحان ہوتے ہیں۔ ایک صوبائی سطح پر اور دوسرے مرکزی سطح پر۔ امتحانات کا انتظام صوبائی اور مرکزی پبلک کمیشن کرتے ہیں۔

صوبائی امتحان دو قسموں کے ہوتے ہیں۔ ایک انتظامی اور دوسرے جن کا تعلق

امیدوار کو کم از کم بی۔اے، ایل ایل بی ہونا چاہیے۔ انتظامی نوعیت کے امتحان میں داخلہ کے لیے امیدوار کو کم از کم بی۔اے (درجہ دوم) ہونا چاہیے اور عدالتی نوعیت کے امتحان میں داخلہ کے لیے عدالتی کاموں سے ہوتا ہے۔

صوبائی انتظامی امور کے امتحان میں جو امیدوار کامیاب ہوتے ہیں ان کی مختلف محکموں میں تقسیم بلحاظ نمبروں کے ہوتی ہے۔ جو امیدوار زیادہ نمبر لیتے ہیں ان کے سپرد انتظامی امور کے محکمے ہوتے ہیں۔ دوسرے کامیاب امیدواروں کو مختلف صوبائی محکموں میں تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

صوبائی عدالتی امتحان میں کامیاب ہونے والوں کو مجسٹریٹ تعینات کیا جاتا ہے۔ مرکزی گریڈ ۱۶ اور گریڈ ۱۷ کے امتحان میں شامل ہونے کے لیے امیدوار کو کم از کم بی۔اے (درجہ دوم) ہونا ضروری ہے۔ یہاں بھی کامیاب امیدواروں کی تقسیم بلحاظ حاصل کردہ نمبروں کے ہوتی ہے۔ جو زیادہ نمبر لیتے ہیں وہ سول گریڈ ۱۷ کے لیے منتخب ہو جاتے ہیں۔ ان کے سپرد انتظامی امور کے کام ہوتے ہیں۔ دوسرے گریڈ ۱۶ ، ۱۷ کے کامیاب امیدوار مختلف مرکزی محکموں میں تقسیم کر دیے جاتے ہیں۔ بعض محکموں کے سربراہ انتظامی ضرورتوں کے پیش نظر افسر براہ راست عارضی طور پر ۶ ماہ کے لیے بھرتی بھی کر لیتے ہیں۔ ان محکموں کا نام صوبائی اور مرکزی پبلک سروس کمیشن کی فہرست پر نہیں ہوتا۔ ان کی منظوری بھی بعد میں کمیشن سے حاصل کرنا پڑتی ہے۔

اب غیر گزیٹڈ اسامیوں کو لیجیے۔ ان میں کلرکوں وغیرہ یا بعض محکموں میں انسپکٹروں کی اسامیاں شامل ہیں۔ جو مختلف گریڈوں کی ہوتی ہیں۔ ان اسامیوں کے لیے بھی امیدواروں کی بہتات ہوتی ہے۔ لہٰذا مقابلہ نہایت سخت ہوتا ہے۔ بعض محکموں میں اس اسٹاف کی بھرتی بذریعہ امتحان ہوتی ہے۔ دوسرے محکمے ویسے ہی منتخب کر لیتے ہیں۔ درست طریقہ تو یہ ہے کہ ان کی بھرتی

بھی بذریعہ امتحان ہو۔تا کہ کنبہ پروری اور سفارش کا قلع قمع کیا جا سکے۔ ویسے ان اسامیوں کی بھرتی بذریعہ گورنمنٹ کے دفاتر روزگار کے ذریعے ہوتی ہے۔

مندرجہ بالا طریقۂ کار سے یہ بات واضح ہو جاتی ہے کہ جو نوجوان عام تعلیم حاصل کرتے ہیں یعنی میٹرک ،ایف ،اے ،بی ،اے ،ایم ،اے۔ یا ایل ،ایل ،بی۔ کرتے ہیں ان کے لیے ملازمت حاصل کرنا آسان نہیں ہے۔ بورڈوں اور یونیورسٹیوں کے امتحانات پاس کرنے کے بعد ان کو اس سے بھی کڑے امتحانات سے واسطہ پڑتا ہے۔

اس وقت ذریعہ معاش کے انتخاب اور راہنمائی کا کام حکومت پنجاب کے دفاتر روزگار کرتے ہیں۔ جو نوجوان ملازمت کی تلاش میں دفاتر روزگار جاتے ہیں ان کو بتایا جاتا ہے کہ کن اسامیوں میں کمی ہے لہٰذا ان کو مناسب ٹریننگ لینے کا مشورہ دیا جاتا ہے علاوہ ازیں دفاتر روزگار کے افسر اسکولوں میں طلبہ کو انتخاب معاش کے موضوع پر لیکچر بھی دیتے ہیں۔ مسئلہ کی اہمیت کے پیش نظر گورنمنٹ نے اس کے لیے علیحدہ اسٹاف بھی مقرر کر دیا ہے۔ ضروری ہے کہ اس کام کو مزید وسعت دی جائے۔

مایوسی چھوڑ دیں جینا سیکھیں بوریت سے نجات پائیں

نظر آنے والا یہ فرد، دور خلاؤں میں گھور رہا ہے اس کے اطراف میں کوئی نہیں۔ وہ تنہا بیٹھا نہ جانے کن فکروں میں غلطاں ہے۔ اس کا شکنوں بھرا لباس اور پریشان بال ماحول کی گمبھیرتا میں اضافہ اور اس کی شخصیت کو بے نام سی اداسی بخش رہا ہے۔ اس کے انداز سے تھکن یا شاید کاہلی نمایاں ہے۔ ہر منٹ دو منٹ بعد وہ گہری سانس لے کر سر جھٹکتا ہے، اپنے بالوں پر ہاتھ پھیرتا ہے اور کچھ دیر بے چینی سے اِدھر اُدھر دیکھنے کے بعد پھر سر جھکا کر سوچنے میں مشغول ہو جاتا ہے۔ ان کے خیال میں یہ فرد یقیناً کسی بہت بڑی مصیبت یا پریشانی میں مبتلا ہے اور اسی لیے کوئی حل نہ پا کر ہر دوسرے لمحے بے قرار

ہو اٹھتا ہے۔لیکن حقیقت میں ایسا نہیں ہے۔اس شخص کے پاس دنیا کی ہر چیز موجود ہے۔ ہر نعمت اس کی دسترس میں ہے۔عزت، دولت، صحت، مسرت، سب کچھ اس کے پاس ہے۔اسے کوئی پریشانی لاحق نہیں۔یہی اس شخص کی سب سے بڑی پریشانی ہے۔ اس کی تمام بے قراری، الجھن اور کشمکش کا سبب ''فراغت'' ہے۔اسے کوئی درد، کوئی تکلیف نہیں۔سوائے اس کے کہ وہ ''بیزار'' ہے۔یہ شخص دراصل ''بوریت'' کا مارا ہے اور اپنی زندگی سے ''مایوس'' ہے۔

بور، مایوس، وحشت زدہ اور بیزار افراد کے یہی بین الاقوامی تاثرات انہیں دنیا میں پائی جانے والی سب سے مشہور انسانی قسم میں شامل کرتے ہیں۔ان لوگوں کے صرف چہرے ہی سے یہ تاثرات نہیں ٹپکتے بلکہ ان کی چال، آواز اور آنکھوں سے بھی یہ بیزاری بہتی ہوئی نظر آتی ہے۔اکثر و بیشتر ان کی گفتگو کا موضوع زندگی کو برا بھلا کہنا ہوتا ہے۔گلہ، شکوہ، تلخ نوائی شاید ان کی فطرت بن جاتی ہے اور ان کی بیزاری میں مزید اضافے کا سبب بنتی ہے۔آیئے اب ذرا ایک نظر ان چند مشہور جملوں پر ڈالتے ہیں جو یہ بور لوگ عموماً استعمال کرتے ہیں۔ہو سکتا ہے شاید آپ بھی انہیں دوران گفتگو کام میں لاتے ہوں مثلاً:

''یار۔زندگی میں کوئی مزا ہی نہیں رہا ہے''

''ہر چیز جیسے کاٹنے کو دوڑتی ہے''

''میں تو تھک گیا ہوں بیٹھے رہنے سے''

''سب بکواس ہے یار''

''کچھ سمجھ میں نہیں آتا کیا کروں؟''

''عجیب بیزاری سے وقت گزر رہا ہے''

یہ ان شکایات کا ایک چھوٹا سا جائزہ ہے۔ہو سکتا ہے آپ اپنی کیفیت کے

اظہار کے لیے کوئی اور جملہ استعمال کرتے ہوں۔ تاہم یہ بات طے ہے کہ اگر آپ ایسا ہی کوئی جملہ استعمال کرتے ہیں تو پھر آپ بھی بور ہیں۔ آپ پر مایوسی نے حملہ کر دیا ہے اور آپ بیزاری کا شکار ہو چکے ہیں۔ زندگی رفتہ رفتہ آپ کے لیے بے معنی ہوتی جا رہی ہے اور اپنی دل کشی کھو رہی ہے۔

لہٰذا کچھ کیجیے۔ اپنے اندر زندگی کی امنگ پیدا کریں۔ اس سے پہلے کہ بیزاری آپ کی فطرت بن جائے اور آپ کو تباہ و برباد کر دے، اپنے آپ کو محفوظ کر لیجیے۔

یہاں سب سے پہلے تو ہم اس بات کا تعین کر لیتے ہیں کہ بوریت کیا ہے؟ کیوں ہوتی ہے اور اس کے مضر اثرات کیا ہیں؟ بوریت کی طبی، نفسیاتی یا فلسفیانہ تعریف تو شاید متعین نہیں کی جا سکتی ہے تاہم ایک عمومی نظریے کے تحت ہم کہہ سکتے ہیں کہ یہ وہ ذہنی کیفیت ہے جب فرد کا دماغ متواتر بے عملی اور بے کاری کے سبب زنگ آلود ہونے لگتا ہے۔ بوریت کی کیفیت ہمیشہ اس وقت طاری ہوتی ہے جب انسان کے پاس کرنے کے لیے کچھ نہ ہو۔ بے عملی اور کاہلی اس کی جسمانی اور ذہنی صلاحیتوں کو رفتہ رفتہ نگلتی جا رہی ہو اور وہ محض ہاتھ پر ہاتھ دھرے رکھنے کے علاوہ کچھ نہ کر رہا ہو۔

ایسے ہی موقع پر بیزاری اور بوریت کا ''الارم'' چیخ اٹھتا ہے۔ جی ہاں۔ بوریت ایک دماغی الارم ہے اور قدرت نے جسم میں محض اس لیے یہ نصب کیا ہے تاکہ ہنگامی حالات میں یہ انسان کو خبردار کر سکے اور بتا سکے کہ اس کی ذات کو ایک اندرونی دشمن سے شدید خطرات لاحق ہیں۔ بوریت کے الارم کو آپ ''فائر الارم'' کی مثال سے سمجھ سکتے ہیں۔ عام طور پر یہ کارخانوں اور صنعتی اداروں میں خاموشی سے کونے میں چپکا پڑا رہتا ہے۔ لیکن جونہی اس تک معمولی سا دھواں پہنچتا ہے۔ یہ چیخ چیخ کر آسمان سر پر اٹھا لیتا ہے اور لوگوں کی توجہ آگ کی طرف اس وقت تک مبذول کرواتا رہتا ہے۔ جب تک آگ کا سدباب نہ کیا جائے۔

بوریت کا الارم بھی یہی کچھ کرتا ہے۔ عام طور پر یہ زندگی میں کوئی کردار ادا نہیں کرتا اور کسی کو اس کی موجودگی کا احساس بھی نہیں ہوتا۔ تاہم چپکے چپکے یہ آپ کی جسمانی دنیا کی نگرانی کرتا رہتا ہے اور پھر جونہی محسوس کرتا ہے کہ بیکاری آپ کی زندگی کو متاثر کرنے کے علاوہ صلاحیتوں کو زنگ آلود اور ذہانت کو کم کر رہی ہے تو پھر یہ آپ ہی آپ بجنا شروع کر دیتا ہے۔

اگرچہ یہ آپ کو اس طرح متوجہ نہیں کرتا جس طرح فائر الارم کرتا ہے۔ اس کا انداز تھوڑا مختلف ہے اور اس کی آواز آپ کی اپنی ذات کے علاوہ کوئی دوسرا نہیں سن سکتا تاہم جونہی آپ کے ذہن کے کسی گوشے میں خیال پیدا ہو کہ آپ بور ہو رہے ہیں اور مشاغل زندگی میں کوئی دلچسپی نہیں رہی تو پھر آپ کو یہ سمجھ جانا چاہیے کہ آپ کے دماغ کا خطرے کی طرف متوجہ کرنے والا ''الارم سسٹم'' حرکت میں آ چکا ہے اور بوریت، بوریت، بیزاری کے نعرے لگا کر آپ کو خطرے کی طرف متوجہ کرنے کی کوشش کر رہا ہے

بوریت کے احساس کی سب سے بڑی وجہ بے عملی ہے۔ بیکاری، سست روی، زندگی کے ہر معاملے میں عدم دلچسپی۔ اگر آپ کے اطراف میں کوئی ''بور'' شخص موجود ہے تو اس کے مطالعے سے آپ یہ بار۔ یقیناً سمجھ لیں گے کہ اس شخص کو کسی چیز سے رغبت نہیں ہوتی۔ اگر وہ کھانا کھا رہا ہے تو ناک بھوں چڑھا کر۔ فلم دیکھ رہا ہے تو ادھ کھلی آنکھوں سے۔ حد یہ ہے کہ اگر شادی میں بھی جانا ہو تو بغیر استری کے کپڑے پہنے یا بغیر بال بنائے جانے کو تیار ہوگا۔ ایسا لگتا ہے گویا اس شخص کا دل مردہ اور احساسات ختم ہو چکے ہوں۔ جب ہی کسی بھی شے اور سرگرمیوں کو دیکھ کر اس کے خون میں روانی اور آنکھوں میں چمک بیدار نہیں ہوتی۔

لیکن بے عملی اور زندگی سے عدم دلچسپی سے متعلق معاملہ تو فرد کی ذاتی زندگی سے متعلق ہوا۔ یعنی اس میں کسی بیرونی عنصر کا دخل نہیں ہے اور وہ شخص اپنی مرضی یا عادت

سے بیزاری کی زندگی گزار رہا ہے۔ یہاں ہمارے معاشرے میں موجود چند افراد کا خیال اس کے برعکس ہے۔ ان کی رائے میں بوریت کسی فرد کی ذاتی سوچ اور عمل کا نتیجہ نہیں بلکہ یہ پورا سماج ہی اس بوریت کا خالق ہے ہماری بوریت کی وجہ دراصل وہ فضا ہے جس میں ہم سانس لے رہے ہیں اور وہ دور جس میں ہم زندگی گزار رہے ہیں کسی اور نام مثلاً ایٹمی دور سے معنون نہیں کیا جاسکتا سوائے ایک نام کے بوریت کا دور۔

بوریت کا دور

موجودہ دور کو بوریت کا دور کہنے والے یقیناً اپنی بات میں کچھ وزن ضرور رکھتے ہیں۔ ان کے بعض دلائل اور نکات اس حد تک ضرور قابل غور ہیں کہ وہ موجودہ معاشرے اور اس میں جاری شدہ زندگی کا مطالعہ ایک مختلف نظریے اور نفسیاتی پس منظر کے ساتھ کرتے ہیں۔

چند لوگ کہتے ہیں کہ صنعتی ترقی اور بڑے بڑے کارخانوں کی ایک اہم پیداوار بوریت بھی ہے۔ اسے کسی فرد نے نہیں بلکہ بڑے بڑے کارخانوں نے جنم دیا ہے۔ جن کی فلک بوس چمنیاں شب و روز فضا میں بوریت کے تابکار اثرات پھیلا رہی ہیں۔ ان اثرات سے لوگ صبح و شام متاثر ہو رہے ہیں۔ غیر محسوس طور پر بوریت ہر گزرتے لمحے کے ساتھ ان کے اعصاب میں سرایت کر رہی ہے اور وہ زندگی سے مایوس ہوتے جا رہے ہیں۔ ایک امریکی فلسفی نے دنیا کی موجودہ صورت حال کو اسی لیے کچھ یوں بیان کیا ہے کہ۔ ”آزادیوں سے بھرپور مگر بوریت میں ملبوس، حبس زدہ، بیزار سیارہ۔“

ماہرین نفسیات کی جانب سے کی گئی تازہ ترین تحقیقات کے مطابق بوریت کی سب سے بڑی وجہ یکسانیت ہے۔ زندگی کا گھسا پٹا انداز، مشینی ماحول، بوریت کا احساس اس روکھی پھیکی اور لگی بندھی زندگی کا جذباتی ردعمل ہے۔ جسے ہمارے یہاں

کے بے شمار افراد گزارتے چلے جارہے ہیں اور عام طور پر اس جذباتی ردعمل کا شکار شہری علاقوں میں رہنے والے زیادہ تعداد میں اور زیادہ شدت سے ہوتے ہیں۔

ترقی یافتہ اور ترقی پذیر ممالک کے شہری علاقوں میں بوریت اور بیزاری صبح دم ہی شروع ہو جاتی ہے۔ ایک سرکاری یا نجی ادارے میں کام کرنے والا فرد آنکھ کھولتا ہے دھیرے دھیرے تیاری کرتا ہے، سستی سے گھر سے باہر نکلتا ہے اور سر جھکائے بس میں سوار ہو جاتا ہے۔ اس دوران اس کے لیے آس پاس کوئی دلچسپی نہیں، کوئی تفریح نہیں۔ وہی سڑکوں کی یکسانیت لوگوں کی روزمرہ کی چہل پہل۔ ٹریفک اور ہاؤ ہو کا مانوس شور برسوں کا جانا پہچانا موسم، دفتری کاروباری مغز ماری۔ سب کچھ ہمیشہ وہی کچھ رہتا ہے جو ابتدا میں تھا۔ اگر غور کیجیے تو اس عام آدمی کی زندگی میں کوئی دلچسپی نہیں۔ حتیٰ کہ تفریح کے سامان اور جگہیں بھی رفتہ رفتہ قدیم ہو جاتی ہیں۔ کوئی ہلچل، کوئی ہنگامہ آرائی اس کا مقدر نہیں تو پھر اس آدمی کو بور ہونے کا قانونی حق حاصل ہے۔

بوریت کی اس بڑھتی ہوئی شرح فیصد میں ایک بڑا عنصر لوگوں کی سہل پسندی بھی ہے۔ معاشرے میں افراد دن بدن آسائشوں اور سہولتوں کے عادی ہوتے جا رہے ہیں جن کی بدولت ان کی زندگی میں دلچسپی کا عنصر کم سے کم ہوتا جارہا ہے۔ افرد اس جسمانی مشقت اور بھاگ دوڑ سے دور جارہے ہیں جو ماضی میں روزمرہ معمول میں شامل تھی۔ لکڑیاں چیرنا، کھیتی باڑی کرنا، میلوں پیدل چلنا، موسم کی سختیاں فطری طور پر برداشت کرنا اور وزن اٹھانا۔ یہ سب کچھ ہمارے آباء کی زندگی میں شامل تھا جسے وہ ہنستے مسکراتے گزارا کرتے تھے۔ ان تمام مشقتی سرگرمیوں کی بدولت ان لوگوں کے وقت کا بیشتر حصہ مصروفیت میں گزرتا تھا اور آرام کرنے کا تصور رات کا اندھیرا پھیلنے سے ہی وابستہ تھا۔ رات کو تھکن سے چور ہو کر بے سدھ نیند لینے کے بعد پھر اگلی صبح وہ اسی جان توڑ محنت میں جت جاتے تھے اور زندگی اپنی تمام تر تلخیاں اور سختیاں

روزان کے سامنے ڈھیر کرتی رہتی تھیں۔

دوسری طرف آج کی زندگی میں شہری علاقوں میں اس شدید تھکن کا تصور ہی موقوف ہو چکا ہے۔لوگ زندگی کے اسٹیڈیم میں کچھ کرنے کے بجائے تماشائی بن گئے ہیں جس کا کام بھاگ دوڑ کرنا نہیں بلکہ اپنی جگہ بیٹھے بیٹھے تالیاں بجانا ہے۔لوگ جسمانی تھکاوٹ کو بھول چکے ہیں۔ہاں...... ذہنی تھکن ہمارے شہروں میں ضرور عام ہے۔بیٹھے بیٹھے دماغی گھوڑے دوڑانے اور معرکۂ حیات میں سوچ کے سپاہی لڑانے کی روایت مقبول ہے اور یہ بوریت کی متعدد وجوہ میں سے ایک ہے۔

نامور امریکی ماہر نفسیات ہنری وارڈ کے مطابق "زندگی اپنے بڑے حصے میں خوفزدہ یا بیزار رہنے کا نام ہے۔انہی دو کیفیات کی وجہ سے انسان محنت کرتا ہے۔بھاگ دوڑ کر کے اعلیٰ مقاصد حاصل کرتا ہے مگر مصیبت یہ ہے کہ اب زندگی صرف بیزاری کا ہی نام بنتی جا رہی ہے۔بیزار زندگی کو پچھلے ہر دور کے مقابلے میں زیادہ آسائشیں میسر ہیں۔بوریت بھی یہاں اسی لیے زیادہ ہے اور اسی ورثے کو ہم آئندہ نسلوں تک منتقل کر رہے ہیں۔"

ڈاکٹر ہنری وارڈ کے مطابق بوریت دور کرنے کا یہ کوئی طریقہ نہیں ہے کہ مریض سے کہا جائے کہ وہ آرام کرے، فکروں سے دور رہے، اچھا کھائے پیئے اور عیش کرے۔ان سب کی بدولت ہی تو وہ بیمار ہوا ہے۔ذہنی سستی نے اس پر قبضہ کیا ہے۔پھر اب وہ مزید آرام کیوں کرے؟ ماہر نفسیات کے لیے یہ طریقۂ علاج قطعاً مناسب نہیں کہ بور شخص سے کہا جائے کہ اسے بستر پر لیٹے رہنا چاہیے اور اس وقت تک نہیں اٹھنا چاہیے جب تک اس میں کسی کام کو انجام دینے کی شدید خواہش بیدار نہ ہو جائے۔یہ کسی بور مریض کی بوریت دور کرنے کا کوئی علاج نہیں ہے۔

بور مریض کے علاج کا سب سے بہتر طریقہ تلاش ہے کھوج۔کسی ایسی شخصیت

کا پتا لگانا، جو زندہ ہو۔ جی ہاں۔ حقیقتاً زندہ۔ وہ زندہ شخص بھرپور زندگی رکھتا ہو۔ اس کے پاس ہر قسم کی دلچسپی ہو۔ وہ زندگی سے محبت کرتا ہو اور ہر سرگرمی میں اسی بھرپور شوق سے حصہ لیتا ہو گویا وہ اس کی زندگی کا واحد مقصد ہو۔ صرف اسی قسم کی سوچ اور طرز زندگی رکھنے والا فرد ہی بوریت سے نبرد آزما ہو سکتا ہے۔ اسے ختم کر سکتا ہے اور دوسروں کا بھی علاج کر سکتا ہے۔

اگر آپ ایک بور فرد ہیں اور ایسی ہی کسی تلاش میں کامیاب ہو گئے ہیں تو آپ کو چاہیے کہ فوراً اس شخص کی رفاقت اختیار کر لیجیے، اس سے ملئے، تعلقات بڑھایئے اور زیادہ سے زیادہ وقت اس کے ساتھ گزاریے۔ اس لیے کہ وہ ایک غیر معمولی انسان ہے۔ جس کے اعصاب غیر معمولی ہیں۔ موجودہ حالات، واقعات، حادثات، جنگیں او ردیگر مایوس کن چیزیں اس پر اثر انداز نہیں ہوتیں۔

بلکہ اس کا ذہن تمام زہر آلود اور متعفن چیزوں کے خلاف صف آراء ہے انہیں اپنے اندر داخل نہیں ہونے دیتا۔ وہ شخص بوریت کے موجودہ دور میں بھی خوش و خرم اور مطمئن ہے۔ دنیا کا سب سے کامیاب انسان ہے۔ اسے کوئی غرض نہیں کہ وہ اپنی ذات سے باہر کے اندیشوں کے بارے میں متفکر ہو۔ وہ دل جمعی اور محنت سے اپنا کام کرتا ہے اور اس دنیا میں رہتا ہے جہاں موجودہ بور دنیا کا ایک ذرہ بھی موجود نہیں۔

وہ مطمئن دنیا اس شخص نے خود بنائی ہے۔ اپنے ہاتھوں سے تشکیل دی ہے اور یہی اس کی محفوظ ترین پناہ گاہ ہے اور اسے "دماغ کی دنیا" کہتے ہیں۔

دماغ کی دنیا میں رہنے والا فرد ہر شے پر فتح حاصل کر لیتا ہے۔ اس لیے کہ اسے اپنے اوپر فتح حاصل ہو چکی ہوتی ہے۔ وہ مثبت طرز فکر رکھتے ہوئے ہر مشکل اور پریشانی کو کھلے دل سے خوش آمدید کہتا ہے اور سرگرمی سے اس کا انسداد کرتا ہے۔ اس کے لیے کوئی چیز مشکل نہیں۔ کوئی معاملہ دشوار نہیں کیونکہ وہ دماغ کی دنیا میں رہتا ہے۔

یہ تمام تفصیلات یقیناً آپ کے ذہن میں "زندہ" فرد کی شخصیت و خصوصیات بیدار کر چکی ہوں گی۔ ہمیں امید ہے کہ اب آپ اسے بآسانی تلاش کر سکیں گے۔ اس کو ڈھونڈھنا کچھ زیادہ مشکل کام نہیں۔ بس ذرا سی توجہ اور اشتیاق کی ضرورت ہے۔ باقی سب کچھ خود بخود آسان ہوتا جائے گا۔ یونہی راہ چلتے چلتے، گھومتے پھرتے، سوچتے ہوئے وہ آپ سے ٹکرا جائے گا اور آپ کی زندگی بدل دے گا۔ اس فرد کی تلاش میں آئینہ خانہ بھی آپ کا مددگار ہو سکتا ہے۔ ذرا اس کے ہر گوشے میں نگاہ دوڑائیے غور سے دیکھیے شاید وہاں پر آپ کو زندہ فرد نظر آ جائے۔ اگر آپ کی لگن بالکل سچی اور ضرورت بہت شدید ہے تو پھر وہ شخص یقیناً آپ کو آئینہ خانے میں مل جائے گا۔ وہ لازمی وہاں موجود ہوگا۔ آئینہ خانے میں اسے ملنا ہی چاہیے اس لیے کہ وہ آپ خود ہیں۔

وہ بیزار نوجوان

اس سے میری ملاقات ہوائی جہاز میں سفر کے دوران ہوئی تھی۔ وہ میری برابر والی نشست پر بیٹھا ہوا تھا اور متواتر کھڑکی سے باہر گھور رہا تھا۔ پہلی نظر میں اسے دیکھتے ہی جس شخصیت کا خیال ذہن میں ابھرتا تھا اسے "ہپی" کہتے ہیں۔ یورپی ممالک خاص طور پر امریکا میں نوجوانوں کی ایک بڑی تعداد "ہپی" ہے۔ یہ ہپی بڑے بڑے بال رکھتے ہیں، عجیب و غریب مضحکہ خیز لباس پہنتے ہیں اور مست ملنگوں کی سی زندگی گزارتے ہیں۔ جس میں دنیاوی فکر و آلام کو مٹانے کے لیے کچھ زیادہ مشقت نہیں کی جاتی۔ میرے ہمسفر کا حلیہ بھی کچھ "ہپیوں" جیسا ہی تھا۔

لمبے لمبے بکھرے ہوئے بال، ایک کان میں لٹکتا ہوا بندہ، جینز کی ڈھیلی ڈھالی پینٹ اور جیکٹ، بڑے بڑے کالروں والی شرٹ اور بڑھی ہوئی شیو۔ آنکھوں میں اداسی اور ماحول سے لاتعلقی اور بے پروائی اسے یقینی طور پر زمانے سے ناراض نوجوان ثابت

کرتی تھی۔ جو مشرق میں رہتے ہوئے بھی مغرب سے منسلک تھا۔ میں اسے دیکھ کر مسکرایا اور اپنی سیٹ پر بیٹھ گیا۔ ہمارے درمیان جہاز کے پرواز کرنے تک کوئی بات چیت نہ ہوئی۔ میں نے بریف کیس کھول کر اپنے دفتری کاغذات نکالے اور کام شروع کر دیا۔ نوجوان نے ایئر ہوسٹس سے شام کے اخبارات طلب کئے اور پھر سرسری نگاہوں سے جلدی جلدی پڑھتا گیا۔ یکا یک اس نے ایک عجیب حرکت کی۔ اخبار پڑھتے اس نے زور سے سر ہلایا اور زیر لب موٹی سی گالی دیتے ہوئے فرش پر پٹخ دیا میں اچھل پڑا۔

''جہنم میں جائیں یہ سب'' وہ بڑبڑایا۔

مجھے اس کے طرز عمل سے دلچسپی پیدا ہوئی اور یونہی چند لمحوں بعد میں نے پوچھا!

کیا تم دنیا سے ناراض ہو؟

''ہاں۔ اس نے آنکھیں نکال کر کہا۔ میں دنیا سے ناراض ہوں میں اسے ختم کر دینا چاہتا ہوں۔ انسان نے سب کچھ تباہ کر دیا ہے'' نوجوان ذہین معلوم ہوتا تھا اور حلیے کے برخلاف خاصی فلسفیانہ بات کی تھی اس نے۔

میں نے کھڑکی سے باہر بادلوں میں سورج اور پھیلتی شفق کی طرف اشارہ کر کے کہا! لیکن یہاں تو سب کچھ موجود ہے۔

''ہونہہ'' وہ تلخی سے بولا۔ یہ بھی شاید اس لیے موجود ہے کہ انسان کے ہاتھ وہاں تک نہیں پہنچتے۔ فطرت ابھی اس کی ذلیل پہنچ سے دور ہے۔ مگر وہ بھی کب تک بچے گی آخر ایک دن اسے بھی تباہ ہونا ہی پڑے گا۔

میں چپ رہا اور دوبارہ اپنے کام کی طرف متوجہ ہو گیا ہمارے درمیان چند لمحے خاموشی سے گزرے پھر نوجوان بولا! اس مرتبہ اس کا لہجہ قدرے شائستہ تھا! ''سنیئے! کیا میں آپ سے ایک سوال پوچھ سکتا ہوں؟ وہ رکا! آپ کام کیوں کرتے ہیں؟''

''مجھے کام کر کے خوشی ہوتی ہے'' میں نے کہا! ''کام کیے بغیر میرا کھانا ہضم نہیں ہوتا۔

نوجوان خاموش ہو گیا۔ مگر تھوڑی دیر بعد پھر بولا! سنیئے!'' کیا میں ایک اور سوال پوچھ سکتا ہوں؟ آپ نے گھنے بال ہونے کے باوجود انہیں چھوٹا کیوں رکھا ہے؟''

میں تھوڑی دیر کے لیے نوجوان کو دیکھتا رہ گیا۔ اس کا سوال بہت عجیب سا تھا!

''بس۔ایسے ہی۔ میں ایک آزاد فرد ہوں اور بالوں کو اپنی مرضی سے رکھتا ہوں۔''

''تو کیا آپ کو میرے بال پسند نہیں؟''

''یہ بات نہیں۔ بال رکھنا ہر فرد کی مرضی پر منحصر ہوتا ہے۔''

''مجھے اس بات کی پروا نہیں کہ کوئی شخص میرے بالوں کو دیکھ کر کیا رائے قائم کرتا ہے یا میں اس کے بالوں پر کسی رائے کا اظہار کروں۔ تم شاید اپنے دلی خوف کو میرے اوپر تھوپ رہے ہو۔''

''ہو سکتا ہے۔'' اس نے شانے اچکائے!'' اچھا چلیں ایک اور بات بتائیں۔ مجھے حلیے اور گفتگو سے آپ خوش نظر آتے ہیں اس کی کیا وجہ ہے؟ کیا آپ کو میری طرح بوریت نہیں ہوتی۔''

''بوریت اسے ہوتی ہے جسے زندگی سے دلچسپی نہ ہو اور میرے پاس ایسی کوئی وجہ نہیں ہے کیونکہ میری زندگی میں دلچسپی ہے اور انتہائی کٹھن حالات میں بھی میں نے کبھی بوریت محسوس نہیں کی۔''

نوجوان خاموش ہو گیا مگر پھر تھوڑی دیر بعد بولا۔''میرا خیال ہے کہ آپ کو بوریت نہ ہونے کی سب سے بڑی وجہ ذہنی سکون ہے۔ آپ ہر طرف سے مطمئن ہیں اور اسی لیے زندگی سے بیزار نظر نہیں آتے۔''

میں لڑکے کے تجزیے پر حیران رہ گیا۔ وہ بالکل صحیح طور پر سوچ رہا تھا۔ ان ہی خطوط پر جن پر بوریت سے چھٹکارا پانے کی خواہش رکھنے والا ایک فرد ہی سوچ سکتا ہے جو اپنی بے کیف اور بے مقصد زندگی کے ہاتھوں خلجان میں مبتلا ہو۔

''تم نے بالکل درست اندازہ لگا ہے۔'' میں نے کہا! ''میں واقعتاً ذہنی طور پر بہت پرسکون فرد ہوں۔ مگر یہ سکون مجھے ایک دم بیٹھے بٹھائے ہی نہیں مل گیا۔ بڑی محنت کی ہے میں نے بہت ڈھونڈ اتھا اسے تب کہیں جا کر ملا ہے۔''

''تو پھر خدا کے واسطے...... مجھے بھی بتا دیجیے کہ میں وہ سکون کہاں ڈھونڈ سکتا ہوں۔'' اس نے جذباتی ہو کر میرے ہاتھ پکڑ لیے۔

''میں ہر وقت کے اس تناؤ اور کھنچاؤ سے تنگ آ چکا ہوں۔ چھوٹی چھوٹی باتیں میری ہفتوں کی نیند لوٹ لیتی ہیں۔ معمولی واقعے زندگی اور موت کا مسئلہ بن جاتے ہیں۔ میں بہت پریشان ہوں۔ خدارا مجھے بتایئے۔''

''میں نے اسے بتایا کہ بوریت، بیزاری اور مایوسی سے چھٹکارا پانے کے صرف تین طریقے ہیں۔ ایمان، امید اور محبت۔ ایمان اس بات پر کہ انسان دنیا کا ہر کام انجام دے سکتا ہے، امید اپنی کامیابی اور مستقبل کی اور محبت دنیا سے، انسانوں اور زندگی سے، میں نے اسے بتایا کہ صرف یہی تین اصول ہیں جن پر عمل پیرا ہو کر دنیا کا ہر شخص بوریت اور مایوسی سے چھٹکارا پا سکتا ہے۔''

وہ میری باتیں غور سے سنتا رہا۔ پھر جب ہمارا سفر تمام ہوا تو وہ مجھ سے یہ کہہ کر رخصت ہو گیا کہ میں اپنے اندر ان تینوں چیزوں کو پیدا کرنے کی کوشش کروں گا۔

آتش حیات فروزاں کیجیے

''کاہل دلشاد'' سے میری ملاقات اپنے دفتر میں ہوئی تھی۔ ''کاہلی'' اس کی خصوصیت تھی۔ جس سے ہر شخص واقف تھا اور اسی لیے سر عام دلشاد کو اس کی خصوصیت کے ساتھ پکارا جاتا تھا۔ میرے پاس دلشاد کو اس کا ایک دوست لے کر آیا تھا اسی ''کاہلی'' کے علاج کے لیے۔

ڈاکٹر صاحب! اس نے کہا!" میں اس کی کاہلی سے تنگ آ گیا ہوں۔ میں ہی کیا۔ اس کے بیوی، بچے، خاندان والے سب اس کی سستی اور بیزاری سے پریشان ہیں۔ وہ بس ہونقوں کی طرح ہر چیز دیکھتا رہتا ہے اور پھر بیزاری سے منہ بنا کر مگرمچھ کی طرح لیٹ جاتا ہے۔ اس کا بس چلے تو بس ہر وقت کونے میں بیٹھا چھت کو گھورتا ہی رہے لیکن میں جانتا ہوں کہ وہ بہت ذہین ہے۔ کاروباری معاملات میں اس کا دماغ کمپیوٹر کی طرح چلتا ہے مگر وہ اسے کام میں ہی نہیں لاتا۔ اس کی تعلیم اچھی ہے۔ شخصیت جاذب نظر ہے اور وہ لوگوں کو بڑی آسانی سے متاثر بھی کر لیتا ہے لیکن پھر بھی اپنی صلاحیتوں سے کام نہیں لیتا۔ بس کچھوے کی مانند سست رفتاری سے اپنی ضروریات کے مطابق پیسا کماتا ہے اور پھر گھر آ کر لیٹ جاتا ہے۔ میں چاہتا ہوں کہ آپ اس کی سستی دور کر دیں۔ اسے دماغی صلاحیتوں کا احساس دلائیں اسے زندگی میں دلچسپی لینے کی ترغیب دیں میں اسے متحرک دیکھنا چاہتا ہوں۔"

دلشاد کو دیکھتے ہی اس کے "خطاب" پر مجھے یقین آ گیا۔ اس کی ہر چیز سے کاہلی ظاہر تھی اور پہلی نظر میں ہی کسی ایسی مجہول، بے ہیئت اور لج لجی سی شے کا تصور ابھرتا تھا۔ جسے ربڑ کی طرح ہر سمت میں موڑا جا سکے۔ میں نے اسے بیٹھنے کا اشارہ کیا مگر وہ بیٹھنے کے بجائے حقیقتاً کرسی پر لیٹ گیا۔ ٹانگیں پھیلی ہوئی، کمر خمیدہ اور بازو کسی بے جان شے کی طرح دائیں بائیں جھولتے ہوئے۔

میں نے قدرے خفگی سے کہا۔ "دلشاد صاحب! یہ کرسی پر بیٹھنے کا کوئی طریقہ نہیں ہے۔ سیدھے ہو کر بیٹھیے۔ کمر سیدھی کر کے کرسی کی پشت سے لگائیے اور ہاتھوں کو سنبھال کر رکھیے۔"

دلشاد نے بیزاری سے میری طرف دیکھا اور آہستہ آہستہ اٹھ کر بیٹھ گیا۔ "میں یہاں اٹھنے کا سلیقہ سیکھنے نہیں آیا ہوں۔" وہ سوتی ہوئی آواز میں بولا۔

بالکل درست۔ ''اور تمہارے اسی رویے نے تمہیں ''کاہل'' بنا دیا ہے۔'' میں نے اس کی ناراضگی کا خیال کیے بغیر براہ راست کہا! '' تمہارے اٹھنے بیٹھنے، چلنے پھرنے اور باتیں کرنے کے انداز نے ہی لوگوں کو اتنی جرأت دی کہ وہ منہ پر تمہیں ''کاہل'' کہہ سکیں۔ ورنہ کوئی مجھ کو ایسا کہہ کر دیکھے۔ کوئی بھی باغیرت آدمی اپنی ایسی توہین برداشت نہیں کر سکتا۔''

حسب توقع میری باتوں کے اثرات نمودار ہوئے۔ دلشاد ایک دم کرسی پر سیدھا ہو کر بیٹھ گیا، ''ایسی کوئی بات نہیں ہے۔'' اس نے جھینپ کر وضاحت پیش کی! ''لوگ مجھے میرے منہ پر ''کاہل'' نہیں کہتے۔ کوئی مجھے سامنے ایسا کہہ بھی نہیں سکتا اور میری سمجھ میں نہیں آتا کہ لوگ آخر ایسا کیوں کہتے ہیں؟ میں نے ان کے ساتھ کیا برائی کی ہے؟ میں نے کسی کی تو غیبت نہیں کی، کسی سے جھگڑا نہیں کیا، میرا کوئی دشمن نہیں۔ میرے بیوی بچے مجھ سے محبت کرتے ہیں پھر بھی لوگ مجھے پیٹھ پیچھے ایسا کہتے ہیں۔''

''میں جانتا ہوں۔ مگر آج کی دنیا کا ایک اصول جارحیت بھی ہے۔'' میں نے کہا ''عدم تشدد کا فلسفہ اس معاشرے میں نہیں چلتا۔ یہاں لوگ اسی کے بارے میں خاموش رہتے ہیں جو انہیں خاموش کرانا جانتا ہو۔ یہاں عزت، دولت اور طاقت کی بنیادوں پر کی جاتی ہے۔ تم چونکہ لوگوں کو خاموش نہیں کرا سکتے اس لیے وہ تمہارا مذاق اڑاتے ہیں۔''

''میں انہیں خاموش کرا سکتا ہوں۔'' پہلی مرتبہ اس کی آواز میں زندگی کی جھلک نظر آئی۔

''نہیں...... تم ایسا نہیں کر سکتے...... اس لیے کہ ایسا صرف وہی کر سکتا ہے جسے زندگی سے پیار ہو۔ جو زندگی گزارنا چاہتا ہو۔'' میں نے زور سے کہا! ''تم میں زندگی سے لڑنے کی صلاحیت نہیں ہے۔ درحقیقت تمہیں زندگی سے دلچسپی ہی نہیں ہے۔ تم کوئی کام بھی ڈھنگ سے نہیں کر سکتے۔''

''میں سب کچھ کر سکتا ہوں۔'' اس مرتبہ اس نے میری میز پر مکہ مارا! ''میں ہر

کام میں دلچسپی لے سکتا ہوں۔"

"اگر تم سب کچھ کر سکتے ہو تو میرے پاس کیا لینے آئے ہو؟" میں جواباً چلایا! "اگر تمہیں زندگی سے دلچسپی ہے تو پھر یہ سستی اور کاہلی کیوں اختیار کر رکھی ہے؟ چھوڑ دا سے اپنے اندر جینے کی تڑپ پیدا کرو۔ ہر شے کو انتہائی شوق سے پورا کرو۔ زندگی گزارو۔"

"ارے چھوڑو۔ تم مجھے کیا بتاؤ گے۔" وہ اٹھ کر کھڑا ہو گیا۔ "مجھے سب معلوم ہے پتا نہیں کس گدھے کے پاس مجھے بھیج دیا ہے اس احمق نے۔ مجھے معلوم ہے زندگی کیسے گزاری جاتی ہے۔" وہ کمرے سے باہر نکل گیا اور اپنے پیچھے دھماکے سے دروازہ بند کیا میں مسکرا اٹھا۔ اس کے اندر کا "کاہل" چاق و چوبند ہو چکا تھا۔

اگلے دن دلشاد کا وہی دوست جو اسے میرے پاس لے کر آیا تھا، پھولی ہوئی آنکھ اور ٹیڑھے جبڑے کے ساتھ مجھ سے ملنے آیا۔ "ڈاکٹر صاحب! آپ نے اسے کیا کھلا دیا ہے؟" اس نے آتے ہی دردناک لہجے میں فریاد کی۔ "اتنی بڑی تبدیلی اس میں آگئی ہے کہ میں یقین نہیں کر سکتا۔"

"کیوں؟ کیا ہوا؟" میں نے دلچسپی سے پوچھا۔

"ارے کیا نہیں ہوا ڈاکٹر صاحب۔" اس نے بگڑے ہوئے منہ کو سامنے کیا۔ "کل شام میں اس کے گھر یونہی ملاقات کرنے چلا گیا۔ ہمارے درمیان باتیں ہوتی رہیں۔ اس نے مجھے صبح آپ سے ہونے والی گفتگو کے بارے میں بتایا اور پھر غیر ارادی طور پر میرا "کاہل" کہہ دینا ہی غضب ہو گیا۔ نتیجہ صاف ظاہر ہے۔"

"یہ نتیجہ تو ابھی دو تین اور افراد کا بھی ہوگا۔" میں نے ہنس کر کہا! "اور حقیقتاً یہی دلشاد کا علاج بھی ہے۔ اسے ابھی تک اس بات کا احساس نہیں تھا کہ "کاہل" کا لفظ اس کے لیے ایک باقاعدہ گالی تھی جو ہر شخص اطمینان سے اسے دیتا تھا۔ پھر کاہل کی ھتواتر گردان اس کے شعور و لاشعور میں اس قدر سرایت کر گئی تھی کہ وہ واقعتاً کاہل ہو

چکا تھا۔ اگر کوئی ''کاہل'' سمجھ کر اسے کام نہیں دیتا تھا تو وہ زبردستی کام لیتا بھی نہیں تھا۔ میں نے ''کاہل'' کے لفظ کو اس کے لیے بامعنی کر دیا ہے۔ اس کے مطلب سمجھا دیئے ہیں۔ اس طرح کہ وہ اب اس لفظ سے نفرت کرے گا، شدید نفرت۔ اور کسی بھی طور پر نہیں چاہے گا کہ اب اس لفظ کا اس سے کوئی تعلق ہو۔''

''درحقیقت دلشاد کی طرز کے افراد...... زندگی سے بیزار ہوتے ہیں۔ انہیں اس میں کوئی کشش نظر نہیں آتی۔ کوئی ہنگامہ آرائی اور گہما گہمی انہیں میسر نہیں آتی اور اسی لیے وہ بھرپور لگن اور شوق کے ساتھ کوئی کام نہیں کرتے۔ مردہ دلی کے ساتھ اور مشینی انداز میں وہ ہر منصوبے کو مکمل کرتے ہیں یا کوشش کرتے ہیں۔ ان کے لیے کسی بھی چیز میں کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔''

''بیزار افراد کی بیزاری دور کرنے کا ایک طریقہ یہ بھی ہے کہ انہیں حساس بنا دیا جائے۔ ان کے شعور کو اس طرح چوکنا کر دیا جائے کہ وہ زندگی کی ہر شے کو دلچسپی سے دیکھنے لگیں۔ ہر معاملہ کے نئے پہلو تلاش کریں۔ احمقانہ ترین عمل میں بھی دلچسپی ڈھونڈ لیں۔ ایسے ہی جیسے بلی کو دور سے چوہے کی بو آجائے تو اس کے کان کھڑے ہو جاتے ہیں اور ہرنی میلوں کے فاصلہ سے ہی چیتے کی موجودگی بھانپ لیتی ہے۔ ایسے ہی ان افراد کے اعصاب کو اس قدر تیز کر دیا جائے کہ وہ معمولی معمولی باتوں میں بھی بڑے بڑے نکات ڈھونڈ لیں اور پھر ان پر بے ساختگی اور بے خوفی سے عمل کر گزریں۔ دلچسپی کی تلاش اور عمل ہی بیزار افراد کے لئے راہ نجات ہے۔'' یہ کہہ کر میں نے بات ختم کر دی اور ساتھ ہی دلشاد کا ایک باب بھی۔

نئی دلچسپیاں ڈھونڈیئے

دلچسپی کی تلاش بیزار افراد کے لیے اتنی ہی ضروری ہے جتنی کسی مریض کے لیے شفا۔ اس کی تلاش میں ہی ان کی شفا ہے۔ عام طور پر دیکھا گیا ہے کہ بیزار افراد نے

دلچسپی کو تلاش تو کر لیا مگر پھر وہ اس سے صحیح طور پر نباہ نہ کر سکے اور نتیجتاً تھوڑے عرصے ٹھیک رہنے کے بعد دوبارہ بوریت کے چنگل میں پھنس گئے۔

بیزار افراد کے لیے یہ سمجھنا بہت ضروری ہے کہ آخر وہ مستقل اس ذہنی روگ سے کیسے نجات پا سکتے ہیں؟ بوریت سے نجات حاصل کرنے کا مستقل علاج تلاش ہے۔ اپنے اندر امید کی اس شمع کو روز بروز تیز کرنا ہے جو تن بدن کو پھونک ڈالے۔ اس روشنی اور طرز عمل کو اختیار کرنا ہے جو انسان کو سر کھجانے کی بھی فرصت نہ دے۔ اس مصروفیت میں ڈوب جانا ہے جو دنیا و مافیہا سے بے نیاز کر دے۔

بوریت دور کرنے کے لیے دلچسپی تلاش کرنا بھی بذات خود ایک دلچسپ عمل ہے ہر فرد کے لیے دلچسپی مختلف حیثیت رکھتی ہے۔ اپنے مزاج، ذہنی رجحان اور ماحول کے مطابق وہ مختلف دلچسپی اختیار کرتا ہے۔ تاہم ایک پیمانے کے مطابق دلچسپی کی تلاش زندہ رہنے کے علاوہ کسی اور چیز کا نام نہیں۔ اگر آپ اپنے آپ کو زندہ سمجھتے ہیں تو پھر یقیناً آپ کو کسی نہ کسی مشغلے سے محبت ہوگی۔ کسی سوچ سے عشق اور کسی عمل سے لگاؤ ہوگا۔ یہ مشغلے، سوچ اور عمل کو پسند نہیں کرتا۔ لیکن اگر آپ ایک بیزار اور مایوس فرد ہیں تو پھر آپ کو ہر مشغلے، ہر عمل اور ہر سوچ سے حقیقی عشق کرنا پڑے گا۔ آپ کو زندگی کے تمام شعبوں میں زیادہ سرگرمی دکھانی پڑے گی اور اپنے اس جوش و خروش کو روزانہ بڑھانا پڑے گا۔ اس کی مقدار زیادہ سے زیادہ کرنی پڑے گی۔ تب کہیں جا کر آپ میں وہ بات پیدا ہو سکے گی کہ۔

جن سے مل کر زندگی سے پیار ہو جائے وہ لوگ
آپ نے دیکھے نہ ہوں گے ہاں مگر ایسے بھی ہیں

میں ذاتی طور پر ایک ایسے بزرگوار کو جانتا ہوں جن کی برسوں پرانی عادت ہر صبح اپنے گھرانے کے ہر فرد کو "صبح بخیر" کہنا ہے۔

بزرگ سحر خیز ہیں اور کوشش کرتے ہیں کہ ان کا پورا گھرانہ صبح کم از کم فجر کی نماز

ضرور پڑھ لے۔ تاہم وہ کسی پر زور زبردستی نہیں کرتے البتہ صبح بخیر ضرور کہتے ہیں۔ میں نے کم و بیش گزشتہ دس برس کے عرصے میں کبھی ان بزرگوار کو افسردہ، مایوس یا بیزار نہیں دیکھا۔ اس کے برعکس ایک مشفقانہ سا تبسم ہر دم ان کے ہونٹوں پر گویا چپکا ہوا رہتا ہے اور وہ ہر لحظہ کسی نہ کسی کام میں مصروف نظر آتے ہیں۔

بزرگوار کا "صبح بخیر" کہنا درحقیقت ایک اتنی اچھی روایت ہے کہ جس کا اندازہ محض اسے سن کر ہی کیا جا سکتا ہے۔ آندھی ہو، طوفان، زلزلہ، موت یا غم ہو۔ وہ صبح اٹھ کر اس لفظ کو ادا کرتے ہیں اور دن کے آغاز میں ہی گھرانے کے تمام افراد میں پیغام عمل تقسیم کر دیتے ہیں۔ یہ "صبح بخیر" ان سب کو نیا حوصلہ دیتا ہے۔ صبر و استقامت عطا کرتا ہے۔ اور زندگی میں دلچسپی لینا سکھاتا ہے۔ مسکرا کر کہتا ہے کہ جیسے گزشتہ صبح خیریت سے طلوع ہوئی تھی۔ یہ بھی اسی طرح ہے۔ اسے بھی گزشتہ صبح کی مانند گزار اور اگلی صبح کی امید نہ رکھو۔ یوں بلاواسطہ طور پر وہ بزرگوار اپنے گھرانے کو صبح سویرے بوریت مایوسی اور آزردگی سے بچاؤ کا ٹیکہ لگا دیتے ہیں جس سے ان سب کی خوشیاں اور مسرتیں مشروط ہیں۔

بزرگوار کا صبح بخیر قوت عمل کے علاوہ ایک پیغام اور بھی دیتا ہے۔ انسان کی کامیابیاں اور ناکامیاں اس کے ذاتی رویے اور سوچ سے مشروط ہوتی ہیں۔ بوریت اور بیزاری بھی ان کی ان ہی کیفیات پر مبنی خیالات اور رویوں پر منحصر ہوتی ہے۔ اگر انسان اپنے رویوں اور خیالات کو تبدیل کرے تو بھی پھر کوئی وجہ نہیں کہ وہ بوریت اور مایوسی سے چھٹکارا نہ پا سکے۔ تبدیل شدہ طرز فکر انسان کی زندگی کو دن بدن خوبصورت بناتی جاتی ہے۔ تبدیل شدہ طرز فکر کی سب سے عمدہ مثال اس وقت سامنے آئی جب کہ ایک دوپہر مجھے فون پر خالد خان کی متوحش آواز سنائی دی۔

"میری زندگی میں اب کچھ نہیں رہا سر۔" اس نے درد بھرے لہجے میں کہا! "میں ہر چیز میں ناکام رہا ہوں۔ مجھے کبھی کوئی خوشی نہیں ملی۔ ہر چیز جیسے میری دشمن ہے اور

نقصان پہنچانے پر تلی ہوئی ہے۔ میری سمجھ میں کچھ نہیں آتا ہے۔ میری سمجھ میں نہیں آتا کہ کیا کروں؟ سوائے خودکشی کے میرے پاس کوئی راستہ نہیں ہے۔" میں نے بڑے صبر و تحمل سے اس کی مایوسانہ تقریر سنی اور پھر جواباً ایک مختصر سا لیکچر دیا جس کا لب ولباب یہ تھا کہ انسان کو مایوس نہیں ہونا چاہیے وغیرہ۔ ساتھ ہی ساتھ میں نے اسے خودکشی کا ارادہ ملتوی کرنے کا مشورہ دیا اور کہا کہ مجھ سے ملاقات کے بعد بھی اگر اس کا دل چاہے تو وہ بخوشی ٹرین کے سامنے آ کر اس کا راستہ روکنے کی کوشش کر سکتا ہے۔

اگلے دن وہ میرے دفتر آ پہنچا۔

"تم نے کل اپنے آپ کو ختم کرنے کی بات کی تھی۔" میں نے کہا۔ "تو بدن کو ختم کرنے سے کیا مسائل ختم ہو جائیں گے؟ تم سمجھتے ہو کہ خودکشی ہی سارے مسائل کا حل ہے؟ جہاں کوئی پریشانی ہوئی کسی اونچے پل سے چھلانگ لگا دی اور قصہ ختم؟"

"اگر یہی تمہاری سوچ تھی تو پھر یہ فیصلہ اتنی تاخیر سے کیوں کر رہے ہو؟ اب سے پہلے مر گئے ہوتے۔ اتنے عرصے تک جان تو نہ جلتی۔"

"امید بھی کوئی شے ہوتی ہے۔" اس نے کمزور لہجے میں کہا۔

"پھر اب کہاں ہے وہ امید؟"

"میں مایوس ہو چکا ہوں" وہ بولا۔ "اور اس دنیا نے میری ہر امید ختم کر دی ہے۔ مجھے زندگی میں کچھ نہیں ملا۔"

ابھی دیکھ لیتے ہیں دنیا نے تمہیں کیا کچھ نہیں دیا؟

میں نے کہا اور سفید کاغذ لے کر اس کے درمیان لکیر کھینچ دی۔ کاغذ کے ایک جانب "وہ چیزیں جو حاصل ہیں" اور دوسری جانب "وہ جو حاصل نہیں ہیں" لکھا۔ اس کی طرف دیکھا۔

"ہمیں پہلے خانے کی کوئی ضرورت نہیں۔" وہ مایوسی سے بولا۔

ابھی معلوم ہو جاتا ہے۔ یہ بتاؤ تمہیں بیوی کو طلاق دیے ہوئے کتنا عرصہ ہوا ہے؟

''کیا مطلب ہے آپ کا؟'' وہ چونکا۔ ''اس بات کا سوال ہی نہیں پیدا ہوتا۔ میری بیوی مجھ سے بہت محبت کرتی ہے۔''

''میں نے ''حاصل'' کے خانے میں لکھا۔ بیوی بہت محبت کرتی ہے۔ پھر دوسرا سوال پوچھا! تمہارے کتنے بچوں کی موت ہوئی ہے؟ یا وہ جیل میں سزا کاٹ رہے ہیں۔''

''لاحول ولاقوۃ''...... یہ آپ کیا بات کر رہے ہیں۔

وہ خفگی سے بولا۔ ''میرے سب بچے حیات ہیں اور اپنے گھر میں خوش وخرم رہ رہے ہیں۔''

میں نے پھر حاصل کے خانے میں لکھا! ''بچے خوش وخرم ہیں۔ تمہارے بھائی کو کینسر سے کب صحت یابی ملی؟''

''میرے کسی بھائی کو کبھی کینسر نہیں ہوا۔ بلکہ میرے پورے خاندان میں کسی کو ایسی بیماری نہیں ہے۔''

''کوئی بیمار نہیں ہے۔'' میں نے تیسرا پوائنٹ لکھا اور پھر متواتر اسی خانے میں نمبر بڑھاتا گیا۔ گھر، عزت، مالی آسودگی، تعلیم، شکل وصورت، ذہنی معیار، تفریح اس کے پاس سب کچھ تھا۔ مگر پھر بھی وہ اپنے آپ کو سب سے محروم سمجھتا تھا۔

''دیکھو'' کچھ دیر کے سوال وجواب کے بعد میں نے کاغذ اس کے سامنے کیا! تم کہتے ہو کہ تمہارے پاس کچھ نہیں ہے۔ جب کہ میں کہتا ہوں کہ تمہارے پاس سب کچھ ہے۔ پھر جب سب کچھ تمہارے پاس موجود ہے تو خودکشی کا کیا جواز رہ جاتا ہے؟ اپنے آپ کو ختم کرنے سے بہتر ہے کہ تم ان خیالات کو ختم کرو جو تمہیں اس طرف مائل کر رہے ہیں۔ بیزاری سے باہر آؤ۔ مایوسی ختم کرو۔ تم دیکھو گے کہ زندگی کیسے یک دم تبدیل ہو جاتی ہے۔

ہماری ملاقات کچھ دیر بعد ختم ہو گئی۔ خالد خان چلا گیا۔
سنا ہے وہ ابھی تک اپنی زندگی تبدیل کرنے کی کوششوں میں مصروف ہے۔

مستقل مقاصد اپنایئے

زندگی میں بیزاری اور مایوسی سے بچنے کا ایک مؤثر طریقہ مقاصد اور ارادوں کی مستقل تلاش بھی ہے۔ کامیابی حاصل کرنے کے لیے مقصد کی موجودگی بہت ضروری ہے۔ یہ مقصد کوئی فضول سا بے جان مقصد نہیں ہونا چاہیے۔ بلکہ بھرپور عزم، بلند دماغی اور ذہانت کا حامل ہونا چاہیے۔ جس میں کسی فرد کی مکمل شخصیت جھلکتی ہو۔

مقصد کے تعین میں اس بات کی نشاندہی ضروری ہے کہ آپ اپنی قوت فیصلہ کو کام میں لائیں۔ اور مضبوطی سے کیے جانے والے ہر فیصلے پر ڈٹ جائیں۔ بوریت سے بچنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ کا ہر عمل ذہنی پختگی اور استحکام کا مظہر ہو اور آپ کو معلوم ہو کہ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں، کہاں جانا اور کیا بننا چاہتے ہیں؟ ان فیصلوں کے سلسلے میں کسی ابہام اور شک و شبہے کا شکار نہ ہوں۔

جب آپ بوریت کے خاتمے کے لیے اپنے مقصد کو متعین کر لیں تو پھر اسے دماغ کے اسٹور میں ڈال دیں اور بھول جائیں۔ وہ مقصد آپ خود کار عمل کے ماتحت خود بخود آپ کے اعصاب پر سوار ہو جائے گا۔ آپ کا پختہ ارادہ رفتہ رفتہ مقصد کو دماغ کی اوپری سطح سے نکال کر لاشعور کی گہرائیوں میں لے جائے گا اور پھر وہ وہاں جم جائے گا۔ ایسے ہی جیسے بارش کا پانی زمین کی سطح سے رستا، جگہ بناتا، جذب ہوتا ہوا گہرائی تک پہنچ جاتا ہے اور نئی کونپلوں کو جنم دیتا ہے۔ آپ کا مقصد بھی اندر پہنچ کر کرشمے دکھائے گا اور خوشیوں، کامیابیوں و مسرتوں کی نئی کونپل کو چٹکنے پر مجبور کر دے گا۔

بوریت اور بیزاری کے ہاتھوں شاید متاثر فرد ہمیشہ مقصد اور عمل کے درمیان ہی

بہترین زندگی گزار سکتا ہے۔ یہ وہ دو عناصر ترکیبی ہیں جن کے بغیر کوئی بھی تصور مکمل نہیں ہوتی۔ مقصد کے بغیر عمل بیکار ہے اور عمل کسی مقصد کے بنا ادھورا جب یہ دونوں جگہ اکٹھے ہو جاتے ہیں تو پھر ایک معجزہ رونما ہوتا ہے جسے دنیا رشک و حیرت سے دیکھتی ہے۔ اس کے وجود پر تعریف و تحسین کی بارش کرتی ہے۔ تاریخ میں اس کا ذکر سنہرے الفاظ میں کرتی ہے۔ مگر یہ تعریف در حقیقت کسی اور شے کی مرہون منت نہیں۔ صرف مثبت طرز فکر کا کمال ہوتی ہے۔

ایک مثبت طرز فکر رکھنے والا شخص پختہ مقصد کے بعد کسی طور نہیں رکتا۔ اسے رکنا بھی نہیں چاہیے۔ گھڑی کی سوئی چلتے چلتے رک جائے تو سب کچھ تہہ و بالا ہو جاتی ہے۔ ایسے ہی ارادہ کرنے کے بعد عمل نہ کرنا سب کچھ برباد کر دیتا ہے۔ مثبت طرز فکر رکھنے والا فرد کام کرتا ہے اور کام کرتا چلا جاتا ہے۔ سوچتا ہے اور سوچتا چلا جاتا ہے۔ یقین رکھتا ہے اور رکھتا ہی چلا جاتا ہے۔ وہ اپنے عمل کو بھرپور یقین کی جناتی قوت مہیا کرتا ہے اور خوابوں کی تعمیر مکمل کر لیتا ہے وہ حاصل کرنے کا ارادہ کرتا ہے اور صحیح سمت میں موزوں طرز فکر کے ساتھ مناسب عمل کے بعد سب کچھ حاصل کر لیتا ہے۔ اس سارے عمل میں اسے بوریت بھی نہیں ہوتی۔ بیزاری راستے میں رکاوٹ نہیں بنتی۔ مایوسی پاؤں نہیں کھینچتی۔ بلکہ شوق ہر دم منزل کو قریب سے قریب لاتا جاتا ہے اور پھر کچھ مشکل نہیں رہتی

مصروف رہیے

یہ میرا برسوں کا تجربہ ہے کہ مصروف اور فعال افراد کبھی بوریت اور بیزاری کا شکار نہیں ہوتے۔ وہ افراد جو روزمرہ زندگی کے کاروبار میں زیادہ سے زیادہ حصہ لیتے ہیں یا دلچسپی لیتے ہیں۔ بوریت اور بیزاری سے اتنے ہی کم آشنا ہوتے ہیں اس کے برعکس میرے اکثر مریضوں کی تعداد ان افراد پر مشتمل ہوتی ہے جو یا سست رفتار سے اپنے

کام انجام دیتے ہیں یا سرے سے انجام ہی نہیں دیتے۔ ایسے بے عمل افراد ہی ہمیشہ زندگی کی یکسانیت اور بے رونقی کی شکایت کرتے ہیں۔ وگرنہ ایک بے انتہا مصروف فرد کبھی ایسے شکوے کرتا ہوا آپ کو نظر نہیں آئے گا۔

اس بات کو ہمیشہ یاد رکھیے کہ دماغ جتنا زیادہ فعال ہوگا اتنا ہی بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کرے گا۔ اگر وہ صبح و شام کام میں مصروف رہنے کا عادی ہے تو پھر زندگی کا کوئی مسئلہ اس کے لیے مسئلہ نہیں ہے۔ وہ ہر چیز کا توڑ کرے گا لیکن اگر اسے محنت کی عادت نہیں تو پھر اسے بور ہونے کا مکمل حق حاصل ہے ایک جگہ پڑے رہنے سے تو مٹی بھی گھبراتی ہے اور اپنا ٹھکانہ بدلتی رہتی ہے تو پھر مٹی سے جنم لینے والا کیوں نہ گھبرا جائے۔ خاک سے تشکیل پانے والوں کی فطرت میں یہ بات رکھ دی گئی ہے کہ وہ ایک جگہ سے دوسری جگہ چکراتے پھریں۔ ٹھکانے بدلیں۔ نت نئی دنیا دریافت کریں۔ پھر اگر کوئی اس فطرت کے خلاف عمل کرتا ہے تو زندگی اسے مایوس کر دیتی ہے۔ اپنے قرب سے دھتکار دیتی ہے اور ملعون قرار دے کر دور چلی جاتی ہے۔

لہٰذا حرکت کرتے رہیے۔ سوچتے رہیے۔ اور زندگی میں حصہ لیتے رہیے۔ جتنا آپ اس کے لیے بے قرار ہوں گے اتنی ہی بے قراری سے یہ آپ کی بانہوں میں آ گرے گی۔ اس کے لیے تڑپ کو اپنے اندر اجاگر کیجیے۔ یہی آپ کی بقا کا وہ زریں اصول ہے جس میں کامل خوشی چھپی ہوئی ہے اور اس اصول کو میں نے اپنے ایک بزرگ شناسا سے سیکھا ہے۔

ان بزرگوار کی عمر پچھتر برس ہے۔ مگر ان کے بڑھاپے پر جوانوں کو رشک آتا ہے اپنی عمر کے باوجود وہ اکثر و بیشتر ملک بھر کے دورے کرتے رہتے ہیں اور جگہ جگہ تقریروں کے ذریعے آگ لگاتے پھرتے ہیں۔ یہاں ان کا نام بتانا مناسب نہیں۔ تاہم اگر کبھی آپ نے انہیں بولتے ہوئے سنا ہو تو ان کے لہجے کی گھن گھرج اور آواز کی

بلندی سے یقیناً متاثر ہوئے ہوں گے۔ پھر وہ اخباروں، رسالوں میں مضامین لکھتے ہیں۔ کتابیں شائع کراتے ہیں۔ کئی سماجی اور فلاحی تنظیموں کے صدر ہیں اور سلے سلائے کپڑوں کا اپنا کاروبار بھی خود ہی دیکھتے ہیں۔ غرض انہیں ایک لمحے بھی قرار نہیں ہے۔ اور وہ اپنی اس لیے بے انتہا مصروف زندگی سے دستبردار بھی نہیں ہونا چاہتے۔

''میں کیوں ریٹائرڈ ہو جاؤں؟'' وہ زوردار قہقہہ لگا کر کہتے ہیں۔ میں ابھی تک بہتر حالت میں ہوں۔ میرا دماغ کام کر رہا ہے اور مستقل نئے خیالات پیش کر رہا ہے میں اب بھی کام کا بہت دباؤ برداشت کر سکتا ہوں تو پھر میں کیوں اپنے آپ کو ناکارہ تصور کر کے بستر پر لیٹ جاؤں؟ میں نے ہمیشہ کام کیا ہے اور اب بھی کر سکتا ہوں۔

''مگر پھر بھی...... کبھی تو......'' میں چڑ کر کہتا ہوں۔ ''کبھی تو انسان مایوس ہوتا ہے اس پر افسردگی، بیزاری اور بوریت طاری ہوتی ہے۔ وہ اپنے معمول سے اکتا جاتا ہے کیا آپ کبھی بور نہیں ہوئے؟

''ہوا ہوں۔'' اپنی زندگی میں ایک مرتبہ یقیناً میں موت کی حد تک بور ہوا ہوں۔'' وہ مسکراتے ہوئے کہتے ہیں اس وقت میں ٹوٹی ہوئی ٹانگ لیے اسپتال میں داخل تھا۔ اس سے زیادہ بیزار کن تجربہ میری زندگی میں کوئی نہیں۔ نہ کچھ کرنے کو۔ نہ کھانے کو۔ حتیٰ کہ سوچ پر بھی ڈاکٹر ڈنڈا لیے کھڑا رہتا تھا۔ بس وہی دن میری زندگی کے بدترین دن تھے۔ اس کے علاوہ میں کبھی بور، مایوس یا بیزار نہیں ہوا۔ اور آپ کو ہونا بھی نہیں چاہیے۔ اگر آپ سوچتے رہے ہیں۔ حرکت کرتے رہے ہیں اور زندگی میں متواتر شامل رہے ہیں۔''

قارئین کرام...... یہاں پر آئینہ خانے کا سفر ہم تمام کرتے ہیں اور آپ سے رخصت ہوتے ہیں۔ ہمارے ساتھ اس سفر کے دوران آپ نے بہت سی منزلیں دیکھی ہوں گی۔ بہت سے راہ نوردوں سے ملاقات کی ہوگی۔ اور بہت سے یاران نکتہ داں کے تجربات زندگی سے استفادہ کیا ہوگا۔ تاہم یہ سفر اس شاہراہ کا عشر عشیر بھی نہیں۔ جس پر

اب تک چلتے آ رہے ہیں۔ انسانی نفس کی پیچیدگیاں اور مسافتیں اتنی ہی پر پیچ ہیں جتنی کہ خود یہ کائنات اور کائنات کی انتہاؤں تک ابھی تک کوئی بشر نہیں پہنچ سکا۔ انسان کی جدوجہد خلا کی تسخیر کے لیے ابھی جاری ہے۔ وہ نئی منزلوں کی تلاش میں ہے۔ اسی طرح آئینہ خانے میں آپ کا سفر بھی جاری رہنا چاہیے۔ اسے رکنا نہیں چاہیے۔ اگر یہ سفر ختم ہو گا تو پھر اندھیروں کے سوا کوئی شے مقدر نہیں ہو سکتی۔ زندگی بھر کے لیے آئینہ خانے کو ہم سفر بنا لیجیے۔ اسے اہمیت دیجیے اس میں راہنمائی تلاش کیجیے اور کامیاب ہو جائیے۔

آخر میں...... ایک مرتبہ پھر ان روشن نکات کا مختصر بیان جو بوریت، اکتاہٹ، بیزاری اور مایوسی کے خاتمے میں آپ کے مددگار ہو سکتے ہیں۔ ہمیں امید ہے کہ ان کی موجودگی میں آپ زندگی بھر کبھی ان موذی ذہنی بیماریوں سے متاثر نہیں ہو سکتے۔

۱۔ اپنے ذہن میں اس خیال کو مضبوطی سے بٹھا لیجیے کہ آپ کو زندگی سے مایوس اور بیزار ہونے کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔

۲۔ ہنگامہ خیز زندگی اپنائیے۔ یہ بوریت کی دشمن ہے۔

۳۔ اپنے آپ پر اعتماد کیجیے۔ آپ سب کچھ کر سکتے ہیں اگر چاہیں۔

۴۔ یاد رکھیے۔ آپ زندگی سے محبت کریں گے تو زندگی بھی آپ سے محبت کرے گی۔

۵۔ زندگی اتنی بری نہیں...... جتنی کہ آپ سمجھتے ہیں۔

۶۔ نت نئی دلچسپیاں ڈھونڈیں...... اور مشاغل بدلیں۔ مصروف رہیں۔

۷۔ اپنے وجود میں جذبۂ زندگی کی مقدار انتہا تک لے جائیں۔ وہ منزل عبور کر لیں جس کے بعد زندگی ہاتھ باندھے پیچھے چلتی ہے۔

۸۔ سوچتے رہیے...... عمل کرتے رہیے۔ زندگی میں شامل ہوتے رہیے۔ بوریت کے جراثیم خود بخود مر جائیں گے۔

آپ کامیاب سرکاری ملازم بن سکتے ہیں

عام مشاہدہ ہے کہ مختلف سرکاری اور غیر سرکاری اداروں کارخانوں اور دفتروں میں کام کرنے والا ہر شخص پریشان، غیر مطمئن اور نالاں نظر آتا ہے۔ عموماً ہر ملازم کو اپنے افسر یا مالک سے عموماً کوئی نہ کوئی شکایت ہوتی ہے۔ کوئی افسر کی کند ذہنی سے نالاں ہوگا تو کوئی اسے انسانیت کے اخلاقی تقاضوں سے بے بہرہ قرار دے گا۔ ایک کو مالک میں برداشت کا مادہ نہ ہونے کی شکایت ہوگی اور دوسرے کو وہ بے حس نظر آئے گا۔ اس قسم کے احساسات عام ہیں۔

دوسری طرف اگر افسروں یا مالکوں سے بات کیجیے تو وہ کچھ اور انکشافات کریں گے۔ وہ ایک ہی سانس میں اپنے ماتحتوں کو گدھے، الو، بھوسہ بھرے ذہن کے مالک موٹی کھال والے اور جانے کیا کچھ قرار دیتے ہوئے اپنی مصیبتوں کا اس انداز سے اظہار کریں گے کہ آپ کا دماغ غیر متوازن ہو جائے گا۔

افسر اور ماتحت کے باہمی تعلقات کچھ عجیب نوعیت کے ہوتے ہیں، دونوں فریق اس بات کی تاک میں رہتے ہیں کہ فریق مخالف سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھایا جائے لیکن درحقیقت دونوں گھاٹے میں رہتے ہیں۔ اگر باہمی تعلقات خوشگوار ہوں تو اس میں دونوں کا فائدہ ہے۔

اب اس سوال یہ ہے کہ دونوں کے تعلقات خوشگوار کیسے رہ سکتے ہیں؟ اس سوال کا جواب تلاش کرنے سے پہلے ہمیں یہ دیکھنا ہوگا کہ ان دونوں کے تعلقات کی نوعیت کیا ہے۔ نوعیت یہ ہے کہ دو افراد جو پہلے ایک دوسرے کے لیے بالکل اجنبی ہوتے ہیں۔ صرف معاشی ضروریات کے تحت ایک دوسرے سے وابستہ ہو جاتے ہیں۔ ان کا ذہنی پس منظر، ان کے سوچنے کا انداز، ان کے تصورات مختلف سطح اور مختلف انداز کے ہوتے ہیں۔

ان کے درمیان کوئی ایسا جذباتی لگاؤ یا بندھن بھی موجود نہیں ہوتا جو نئے میاں اور بیوی کی صورت میں وہ اجنبیوں کو زندگی کے نشیب و فراز میں ایک دوسرے سے وابستہ رکھتا ہے۔ مالک اور ملازم کے درمیان تعلقات کی بنیاد صرف دولت کا حصول ہے اور یہی جذبہ اور بنیاد تعلقات کو اور بھی زیادہ نازک اور غیر یقینی بنا دیتے ہیں ملازم کو اگر کہیں اور اچھی ملازمت مل جائے تو وہ پہلی ملازمت کو چھوڑ دے گا لیکن اس وقت صورتحال اور بھی زیادہ سنگین ہو جاتی ہے۔ جب ملازم ملازمت چھوڑنا بھی چاہتا ہو لیکن چھوڑ بھی نہ سکتا ہو۔ ایسی حالت میں تعلقات کچھ اور ہی رنگ اختیار کر لیتے ہیں۔

یہ مسلمہ بات ہے کہ افسر اور ماتحت کے درمیان چاہے کیسے بھی دوستانہ تعلقات کیوں نہ ہوں اور ادارے کا ماحول کتنا ہی سازگار کیوں نہ ہو، یہ ناممکن ہے کہ افسر اور ماتحت کے درمیان اس قسم کے تعلقات استوار ہو سکیں جیسے دفتر کے باہر ایک جیسی سماجی سطح رکھنے والے دو دوستوں کے درمیان پائے جاتے ہیں۔ افسر اور ماتحت دونوں اپنی اپنی جگہ پر آزادی کا جذبہ اور انا کا احساس رکھتے ہیں اور یہ دونوں ایسی ذہنی کیفیتیں ہیں جو انسانی تعلقات پر اثر انداز ہوئے بغیر نہیں رہتیں۔ جہاں ملازم کا ذہن ماتحتی کے احساس کی شدید گرفت میں ہوتا ہے۔ وہاں افسر اپنی حاکمیت کا پورا پورا احساس رکھتا ہے۔ وہ اپنے ماتحتوں سے توقع رکھتا ہے کہ ان میں یہ خوبیاں ہوں۔

۱۔ مستعدی	۲۔ قابلیت
۳۔ وفاداری	۴۔ راست بازی

مالک کی زبان میں ان الفاظ کی یہ توضیح ہو سکتی ہے۔

مستعدی

ایک بڑا ادارہ چلانے والے افسر کو ایسی ایسی اہم گتھیاں سلجھانی ہوتی ہیں کہ عام ماتحت ان سے واقف نہیں ہوتے اب اگر اس افسر کو معمولی نوعیت کی باتوں کے لیے بھی سر کھپانا پڑے تو اس سے نہ صرف اس کا قیمتی وقت ضائع ہوگا۔ بلکہ اس کی ذہنی اور جسمانی توانائی کو بھی نقصان پہنچے گا مثلاً! ایک اخبار کا مالک ہے۔ وہ صبح سے شام تک کاغذ کے لائسنس، اشتہاروں کی فراہمی اور توسیع اشاعت کے بنیادی اور اہم مسائل کو حل کرنے میں لگا رہتا ہے۔ اب اگر اسے دن میں چار چھ دفعہ ایک ایک کمرے میں جا کر یہ بھی دیکھنا پڑے کہ ہر شخص اپنی جگہ بیٹھا کام کر رہا ہے یا دوپہر کی چھٹی کے بعد کون سا ملازم وقت پر واپس نہیں آیا، تو یہ اس کے ساتھ بڑی بے انصافی ہوگی۔

ہر افسر اور مالک بجا طور پر اپنے ماتحت اور ملازم سے یہ توقع رکھتا ہے کہ وہ وقت پر دفتر آئیں۔ ذمہ داری سے اپنا فرض نبھائیں اور کاہلی کا شکار نہ ہوں، لیکن اگر کوئی ملازم اپنے فرائض کی بجا آوری میں کوتاہی کرتا ہے تو اس کی مثال ایک ایسے مسافر کی ہوگی جو گاڑی میں ٹکٹ کے بغیر سفر کر رہا ہے اور جو کسی وقت بھی پکڑا جا سکتا ہے۔

افسر ہر وقت اپنے ماتحت کو مستعد دیکھنا پسند کرتا ہے۔ کیونکہ یہ افسر خود مستعدی اور چوشیلے پن کی بدولت ترقی حاصل کر کے اس مرتبے کو پہنچا ہے۔ جو ماتحت اپنے افسر کے احکام کو بے پروائی سے ٹالنے کی کوشش کرتا ہے، اسے خود بھی اپنے ذاتی معاملات کے سلسلے میں افسر کی بے پروائیوں کا سامنا کرنے کے لیے تیار رہنا چاہیے۔

افسر مستعدی کے ساتھ، ماتحت سے اتفاق رائے کی خواہش بھی رکھتا ہے۔ آپ خود اپنی مثال ہی لے لیجیے۔ فضلو آپ کا بڑا مستعد نوکر ہے لیکن ساتھ اسے نکتہ چینی کی بھی عادت ہے۔ گزشتہ اتوار کا واقعہ ہے کہ آپ نے اسے باغیچے میں جگہ تیار کرنے کو کہا تھا

جہاں آپ گلاب کی قلمیں لگانا چاہتے تھے۔ مگر فضلو نے گلاب کے بجائے کوئی اور پھول لگانے، زمین میں کلر ہونے اور قلموں کا موسم دور ہونے کے عذر کھڑے شروع کر دیئے آپ جانتے تھے کہ وہ جو کچھ کہہ رہا تھا سب غلط تھا۔ دراصل وہ اپنی نکتہ چینی کی عادت پوری کر رہا تھا اور اس سے آپ کو بہت زیادہ کوفت ہوئی تھی۔ یہی حالت افسروں کی سمجھیے۔ اگر آپ اپنے افسر کی کسی بات کو واقعی ناقابل عمل سمجھتے ہیں تو [illegible] ہوئے انداز میں نکتہ چینی کر کے افسر کی ناراضگی مول نہ لیجیے۔ [illegible] کا احسن طریقہ [illegible] اپنی تجویز کو مشورہ بنا کر پیش کیجیے اس طریقے سے آپ افسر کی خوشنودی بھی حاصل کر لیں گے۔

قابلیت

قابلیت بھی مستعدی ہی کا دوسرا رخ ہے۔ مستعدی سے براہ راست جو چیز پیدا ہوتی ہے وہ سیکھنے کا جذبہ ہے۔ یہ جذبہ تجربے کو جنم دیتا ہے اور تجربے سے حاصل ہونے والی خوبی قابلیت کہلاتی ہے۔ قابلیت اور مستعدی کے فرق کو اچھی طرح ذہن نشین کرنے کے لیے یوں سمجھیے کہ قابلیت کا زندہ مجسمہ قائداعظم تھے جو ہر روز پیدا نہیں ہوتے۔ مستعدی کے نمائندے یہ سب بڑے بڑے صنعت کار ہیں جو وسیع و عریض کارخانوں، بنکوں اور کمپنیوں کو چلا رہے ہیں۔ ان لوگوں میں قابلیت کا صحیح جوہر شاید کم ہی ہو۔ لیکن مستعدی کا جذبہ ضرور ہے اور اسی خوبی کی بدولت ان لوگوں نے اس قدر ترقی کی ہے۔

وفاداری

ادارے کی کارکردگی اور روزمرہ کے متعین دستور العمل ہیں۔ اس وقت تک کوئی خلل رونما نہیں ہوتا جب تک ادارے میں کام کرنے والے خلوص نیت سے اس ادارے کے وفادار رہتے ہیں جس ادارے کے ملازمین وفادار اور قابل اعتماد ہوں اسے مخالف قوتیں بہت ہی کم نقصان پہنچا سکتی ہیں۔ ادارے کو شدید خطرہ اپنے ان

ملازمین سے لاحق ہوتا ہے جو انتشار اور تنازعات کا شکار ہو جاتے ہیں۔ نہ صرف کام کے اوقات بلکہ فارغ وقت میں دفتر کے باہر بھی ملازم کا اپنے دفتر یا ادارے کا وفادار ہونا ضروری ہے جو شخص دفتر کے باہر اپنے کاروبار کے ماحول، افسروں اور ساتھیوں میں کیڑے ڈالتا ہے، اسے معلوم ہونا چاہیے کہ وہ دراصل خود اپنی ذات سے شاکی ہے۔ سننے والوں کی متعدبہ تعداد اپنے دل میں نالاں اور شاکی شخص کو بھی انہی ''اوصاف'' کا حامل سمجھتے ہیں جن کی وجہ سے وہ اپنے دفتر، افسر اور ساتھیوں سے ناخوش ہے اگر آپ اپنے افسر کی تعریف کریں گے تو لوگ آپ کے دفتر کو قابل ستائش خیال کریں گے جس کا دوسرا مطلب یہ ہے کہ سننے والوں کی نظر میں آپ کی اپنی ذات قابل تعریف سمجھی جائے گی اور آپ کا وقار دوسروں کی نظر میں بڑھ جائے گا۔

راست بازی

راست بازی کو عموماً دیانت داری کا ہم معنی سمجھا جاتا ہے۔ حالانکہ راست بازی دیانت داری کی بہت بہتر اور اعلیٰ صورت ہوتی ہے۔ عام لفظوں میں اس کا مفہوم یوں ادا کیا جاسکتا ہے کہ دیانت داری کے احساس میں جب خلوص کا جذبہ شامل ہو جاتا ہے تو وہ راست بازی کہلاتی ہے۔ یہ ایک ایسا وصف ہے جس کی بدولت آپ اپنے افسران اعلیٰ اور ادارے کے کرتا دھرتا اصحاب کا اعتماد حاصل کر کے آئندہ ترقی کی راہوں کو آسان بنا سکتے ہیں۔

ان چند بنیادی اوصاف کے علاوہ مالک اپنے ملازم میں جو باتیں نہیں دیکھنا چاہتا وہ یہ ہیں۔

۱۔ بے پروائی	۲۔ غیر ذمہ داری	۳۔ نااہلیت
۴۔ عدم تعاون	۵۔ بے وفائی	۶۔ بددیانتی
۷۔ کاہلی	۸۔ سازش	۹۔ غیر مستعدی
۱۰۔ بے اعتدالی	۱۱۔ بے سلیقگی	۱۲۔ غیر پابندی اوقات

نئے ماحول میں

نیا دفتر، نئے ساتھی اور نیا افسر...... ان کے ساتھ خوشگوار تعلقات استوار کرنے کا اس سے بہتر موقع زندگی میں اور کوئی نہیں ہوسکتا۔ پہلے دن جب آپ اپنے کسی ساتھی سے دریافت کرتے ہیں۔

''کوئی ایسی خاص بات جسے ہمارا افسر خاص طور سے ناپسند کرتا ہو؟''

''ہاں'' کوئی آپ کو مسکراتے ہوئے جواب دے گا۔

چند لمحے سکوت طاری رہے گا اور پھر جو ''داستان امیر حمزہ'' شروع ہوگی تو آپ اس کی تہہ در تہہ بھول بھلیوں میں گم ہو جائیں گے۔ صاحب کی میز پر فائل رکھنے سے لے کر چھٹی منظور کروانے تک ہر قسم کے مسائل جو دفتری زندگی میں پیش آسکتے ہیں ان کے بارے میں صاحب کے رویے کی تمام جزئیات آپ کے گوش گزار کردی جائیں گی لیکن سنی سنائی باتوں پر ایمان لا کر اپنے آپ کو خواہ مخواہ کی کوفت اور پریشانی میں مبتلا نہ کرلیجیے۔ سب سے پہلے تو آپ کو یہ معلوم کرنا ہوگا کہ کہنے والا کون ہے یعنی دفتر کے ساتھیوں اور اپنے افسران سے اس کا رویہ کیسا ہے۔ اس کی شکایت اور اعتراضات کی بنیاد کیا ہے۔ ممکن ہے اس کے اپنے اندر اس قسم کی خامیاں موجود ہوں جن کے ردعمل کے طور پر انسان اور دفتر کے ساتھی اس سے خوش نہ ہوں اور وہ اپنی آنکھ کا شہتیر دیکھنے کے بجائے دوسروں کی آنکھ کے تنکے کو آپ کے سامنے شہتیر بنا کر پیش کررہا ہو۔ اگر آپ کسی ایسے آدمی کی جگہ لے رہے ہوں جو اس دفتر، ادارے یا کارخانے کو چھوڑ کر جارہا ہو تو اس صورت میں آپ کو اور بھی زیادہ احتیاط سے کام لینا ہوگا۔ پہلے تو آپ کو یہ دیکھنا ہوگا کہ اس کے علیحدہ ہونے کی وجہ کیا ہے۔ وہ خود جارہا ہے یا ایسے نکالا جارہا ہے اگر خود اپنی مرضی سے جارہا ہے تو خوشگوار ماحول میں جارہا ہے یا کبیدہ خاطر ہو کر جارہا ہے۔ کسی قصور، الزام یا بدکرداری کی حالت میں

جانے والا ملازم آپ کے ذہن کو مسموم کرنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا، اس لیے وہ ادارے کے ماحول اور افسران کے طرز سلوک کی جو تصویر آپ کے سامنے کھینچے گا، اسے بغور دیکھتے ہوئے آپ کا ذہنی رویہ کچھ اس قسم کا ہونا چاہیے۔

اگر وہ آپ کی ملازمت سے الگ ہونے کی وجہ یہ بیان کرے کہ دفتر کا افسر اس کی نظروں میں بے حد کمینہ ہے، کیونکہ اس نے گزشتہ ایک سال کے عرصے میں چار مرتبہ تنخواہ بڑھانے کی درخواست پیش کی اور ہر مرتبہ اسے یہ کہہ کر رد کر دیا گیا کہ اسے مالی سال کے شروع تک، جب تک تمام ملازموں کی تنخواہوں میں اضافہ کرنے کے بارے میں غور کیا جاتا ہے۔ انتظار کرنا پڑے گا۔ اس کے لیے اتنا طویل اور صبر آزما انتظار ممکن نہیں، لہٰذا وہ اس گھٹیا ادارے کو چھوڑ کر جا رہا ہے۔ آپ کو فوراً سمجھ لینا چاہیے کہ جانے والا ملازم اپنی قابلیت اہلیت اور کارکردگی کے بارے میں جس خوش فہمی میں مبتلا ہے، افسران اس معاملے میں اس سے متفق نہیں۔ دوسری بات یہ کہ یہ صاحب اپنے مالی معاملات کو قابو میں رکھنے کے سلسلے میں جس قدر کاہل ہیں، اپنی آمدنی بڑھانے کے بارے میں اسی قدر عجلت پسند ہیں۔ دفتر کے طریق کار اور افسران کی مجبوری کو خاطر میں نہ لاتے ہوئے انہوں نے تنخواہ میں اضافے کے مسئلے کو اس قدر اہمیت دے دی کہ وہ ان کے اعصاب پر سوار ہو گیا ہے۔ اس صورت حال کے پیش نظر اپنا آئندہ طریق کار متعین کرتے ہوئے آپ یہ لفظ ذہن نشین کر لیجیے کہ سال بھر مستعدی اور راست بازی سے فرائض سر انجام دیتے ہوئے مالی سال کے آخری مہینوں میں آپ کو بطور خاص ہوشیاری اور دانش مندی سے کام کرنا ہو گا تاکہ اس وقت جب ادارے کے ملازمین کی تنخواہوں میں اضافے کا سوال افسران کے زیر غور آئے تو وہ آپ کے نام کو کسی صورت نظر انداز نہ کر سکیں۔

ان صاحب کا کہنا ہے کہ افسر اس قدر سخت گیر واقع ہوا ہے کہ صبح دفتر آنے میں

چند منٹ کی تاخیر برداشت نہیں کرتا۔ ان صاحب کے سابقہ ریکارڈ سے آپ کو معلوم ہو گا کہ اپنی ساری ملازمت کے دوران میں یہ صاحب ایک دن بھی وقت پر نہیں آئے۔ جب سے انہوں نے دفتر چھوڑنے کا فیصلہ کیا ہے اس عرصے میں تو آپ منٹوں کے بجائے گھنٹوں تاخیر سے دفتر آتے رہے ہیں۔

آپ کو اس سے یہ نتیجہ اخذ کرنا چاہیے کہ نئی جگہ پر اگر آپ نے نیک نامی حاصل کرنی ہے تو آپ کو وقت کا پابند رہنا چاہیے۔ کیونکہ آپ کا نیا افسر وقت پر دفتر آنے والے ماتحتوں کو دل سے پسند کرتا ہے۔

اگر آپ کو بتایا جائے کہ:

الف: افسر پریشان حالی اور اعصاب زدگی کا شکار ہے۔

ب: مردم آزاد ہے۔

ج: ٹھنڈا مزاج نہیں رکھتا۔

تو آپ اس کا مطلب یہ لیجیے کہ:

الف: نو آموز ہے یا یہ کام کے لیے نیا ہے۔

ب: اس کے اوپر جو بڑے افسر ہیں وہ اسے تگنی کا ناچ نچاتے ہوں گے۔

ج: اپنا کام پوری طرح سے سمجھتا ہے اور اپنی ذات پر اسے مکمل اعتماد ہے۔

نئے دفتر میں اپنے رویے، طریق کار اور افسران سے مراسم کا رخ متعین کرتے وقت آپ کو مندرجہ بالا صورت حالات کو ہر لحظ ذہن میں رکھنا چاہیے۔ اگر آپ نے ان معاملات میں حاضر دماغی، دانائی اور مناسب سوجھ بوجھ کا ثبوت دیا تو اپنے افسروں کو مہربان، ساتھیوں کو ہمدرد اور دفتری ماحول کو خوشگوار پائیں گے۔ اس کے علاوہ دفتری زندگی میں جب کبھی آپ کی ترقی اور معاوضے میں اضافے کا موقع پیش آئے گا۔ آپ کو ہرگز کسی شکایت شکوے یا رنجیدگی سے سابقہ نہیں پڑے گا۔

ملازمت کا سوشل پہلو

پاکستان کی ترقی پذیر معیشت اور کاروباری حلقوں میں ان دنوں معاشرتی ملنساری کو بے حد اہمیت دی جا رہی ہے۔ آپ جس قدر ملنسار ہوں گے آپ کی زندگی میں ترقی کے امکانات اسی قدر روشن ہوں گے۔ پھر روز بروز تغیر پذیر معاشرتی حالات کی وجہ سے افسران اور مالکان کے مزاجوں میں بھی زیادہ سے زیادہ جمہوریت پسندی اور محبت کے جذبات راہ پا رہے ہیں۔ یہ فطری امر ہے کہ کوئی شخص چاہے کتنا بھی سخت مزاج اور علیحدگی پسند کیوں نہ ہو۔ اس کی زندگی میں ایک نہ ایک پہلو ضرور ہوتا ہے جو اس شخص کی مصروف، بے کیف اور تھکا دینے والی زندگی کو خوشگوار بنا دیتا ہے۔ جو آدمی اس شخص کا اعتماد حاصل کرنے کا متمنی ہو، اس کے لیے بہتر اور آسان طریقہ یہ ہے کہ پہلے تو وہ یہ معلوم کرے کہ اس کا افسر کس قسم کا تفریحی رجحان رکھتا ہے۔ اس کے بعد اس کا کام بے حد آسان ہو جاتا ہے اور وہ تھوڑی سی کوشش سے اپنے افسر کو غیر محسوس طور پر اپنے قریب لا سکتا ہے۔

قصہ مختصر یہ کہ......

آپ کا افسر بھی ایک عام انسان ہے اس لیے وہ انسانی کمزوریوں سے مبرا نہیں ہو سکتا۔ اگر کوئی فرق ہے تو صرف یہ کہ وہ اپنی کمزوریوں کو آپ کی نظروں سے مخفی رکھنے پر قادر ہو گا۔

☆ اپنے افسر کے احکام سے آپ کو چاہے کہ کتنا بھی اختلاف کیوں نہ ہو، ان کی تعمیل کرتے ہوئے اپنی ناپسندیدگی ہرگز ظاہر نہ کیجیے۔

☆ اگر آپ تنقید کرنا بھی چاہیں تو تعمیری انداز سے کیجیے۔

☆ آپ کے افسر کی ناکامی کا مطلب ہے ادارے کا نقصان اور ادارے میں آپ بھی شامل ہیں۔

مندرجہ ذیل سوالات کے دیانت دارانہ جوابات ملازم کی حیثیت سے آپ کی قدرو قیمت متعین کر سکتے ہیں ہر سوال کا جواب ہاں یا نہیں میں ہونا چاہیے۔

۱۔ گھر سے دفتر پہنچانے والی بسوں میں سے پہلی بس آپ کو دفتر کے مقررہ وقت سے چند منٹ پیشتر دفتر پہنچاتی ہے اور اس کے بعد آنے والی بس چند منٹ دیر سے۔ کیا آپ ہر روز پہلی بس لینے کی کوشش کرتے ہیں؟

۲۔ چھٹی کے وقت بھی یہی صورت حال پیش آتی ہے۔ عام طور پر آپ دوسری بس میں ہی جاتے ہوں گے؟

۳۔ آپ آج تک جس طریقے سے اپنے کاغذات فائل کرتے آئے ہیں آپ کا افسر اس طریق کار کو بدلنا چاہتا ہے آپ بڑبڑاتے ہوئے اور ادھر ادھر یہ کہتے پھرنے کے بجائے کہ آپ کے کام میں ناجائز مداخلت کی جا رہی ہے۔ فراخ دلی سے مجوزہ تبدیلی کو قبول کر لیں گے؟

۴۔ آپ کے دو ساتھیوں کے آپس میں تعلقات سخت خراب ہیں ان میں سے ایک آپ کو اپنے ساتھ ملا کر دوسرے کے خلاف کوئی قدم اٹھانا چاہتا ہے۔ کیا آپ اس جھنجھٹ سے الگ رہیں گے؟

۵۔ ان دنوں آپ کی مالی حالت کچھ ایسی اچھی نہیں لیکن اس کے باوجود کیا آپ حسب سابق اچھے اور صاف ستھرے لباس میں دفتر آتے ہیں؟

۶۔ آپ دفتر کے ایک رفیق کے ساتھ دفتر کا کھانا کسی ہوٹل میں کھا رہے ہیں۔ آپ کا ساتھی اپنے افسران سے کچھ ناخوش ہے۔ لہٰذا وہ ان پر نازیبا تنقید شروع کر دیتا ہے۔ کیا آپ یوں بر سر عام اپنے دفتر کو نشانہ تضحیک بنانے کے بجائے ہوشیاری سے

موضوع گفتگو بدل دیں گے؟

۷۔ کیا آپ دوپہر کے کھانے کا وقفہ ختم ہوتے ہی ایک منٹ بھی ادھر ادھر ضائع کیے بغیر دفتر واپس آجاتے ہیں؟

۸۔ روزمرہ کا مقررہ کام ختم ہونے پر آپ اپنے افسر سے مزید کام کے لیے کہتے ہیں؟

۹۔ پچھلے کچھ دنوں سے آپ کے دفتر میں پنکھوں اور ٹائپ مشینوں کی چوری ہو رہی ہے۔ آپ کا افسر چاہتا ہے کہ آپ میں سے کچھ لوگ دفتری اوقات کے بعد چھپ کر نگرانی کے فرائض سرانجام دیں کیا آپ اپنے طور پر اپنی خدمات پیش کرنے کو تیار ہیں؟

۱۰۔ کیا آپ آج کا کام کل پر نہ چھوڑو کے مقولے پر پوری سختی سے عمل کرنے کے عادی ہیں؟

(یہاں پر ایک منٹ رک کر اپنے دل کو ٹٹولیے کہ آپ سوالوں کے جوابات دیانت داری سے دے رہے ہیں۔ اگر آپ کے دل میں شک کا شائبہ بھی موجود ہو تو اس سلسلے کو یہیں بند کر دیجیے، کیونکہ اس سے کوئی فائدہ نہیں ہوگا)

۱۱۔ اتفاقیہ طور پر چھٹی کی ضرورت محسوس ہونے پر آپ وقت پر دفتر مین اطلاع کرتے ہیں؟

۱۲۔ دفتر میں آپ کے ایک ساتھی ''سڑیل'' مشہور ہیں۔ کیا آپ بھی دوسرے لوگوں کی طرح اس آدمی سے نفرت کرتے اور دور دور رہتے ہیں؟

۱۳۔ رات آپ دانت درد کی وجہ سے سو نہیں سکے۔ صبح چلتے وقت آپ کے بچے کو بخار ہو گیا۔ دفتر آئے تو اپنی میز اشد ضروری نوعیت کے کاموں سے اٹی ہوئی پائی۔ اس حالت میں جبکہ آپ ذہنی طور پر سخت پریشان ہیں، ٹائپ شدہ کاغذات دیکھتے ہیں تو ان میں بے شمار غلطیاں نظر آتی ہیں۔

کیا آپ ٹائپسٹ کو بلا کر ڈانٹنے کے بجائے حسب معمول چڑا سی کے ساتھ

کاغذات غلطیوں کی درستی کے لیے واپس کر دیں گے؟

۱۴۔ آپ ایک ایسا کام کر رہے ہیں جسے آج ہی ختم کرنا ضروری ہے۔ اسی وقت آپ کا افسر آپ کو بلا کر کوئی اور کام دے دیتا ہے۔ ایسی حالت میں ہر ملازم ناراضگی کا اظہار کرے گا لیکن کیا آپ اپنی ناراضگی کو اپنے تک محدود رکھتے ہوئے خاموشی سے نیا کام شروع کر سکتے ہیں؟

۱۵۔ آپ کا ایک ساتھی اتفاقیہ رخصت پر ہے اور آپ کا افسر چاہتا ہے کہ آپ اس کے نامکمل کام کو مکمل کر دیں حالانکہ وہ کچھ ایسا اہم نہیں ہے، کیا آپ اپنے افسر کے ساتھ بحث بازی کرنے کی بجائے خندہ پیشانی سے افسر کا حکم بجالائیں گے؟

۱۶۔ کیا آپ اشد ضروری کام کے سلسلے میں اپنی ذاتی مصروفیات کو نظر انداز کر کے چھٹی کے بعد تک دفتر میں بیٹھ کر ضروری کام سرانجام دے سکیں گے؟

۱۷۔ آپ کا ادارہ ملازمین کی اہلیت میں اضافہ کرنے کے لیے ریفریشر کورس کا اہتمام کرتا ہے۔ کیا آپ اپنا ذاتی وقت خرچ کر کے تربیت حاصل کرنا پسند کریں گے؟

۱۸۔ کیا آپ دعوے سے کہہ سکتے ہیں کہ آپ دفتر سے پنسل، کاغذ، لفافے یا اسٹیشنری کی کوئی چیز اپنے گھر نہیں لے جاتے؟

۱۹۔ آپ کا افسر دفتر کی کارکردگی بڑھانے کے لیے ملازمین سے مشورہ طلب کرتا ہے کیا آپ رضا کارانہ طور پر اس کی مدد کرنا پسند کریں گے؟

۲۰۔ آپ کا ادارہ افسروں اور ماتحتوں کو سالانہ دعوت دے رہا ہے۔ کیا آپ اپنی ذاتی مصروفیات چھوڑ کر وہاں جانا پسند کریں گے؟

۱۰ سے لے کر ۲۰ تک ہاں میں جواب دینے پر آپ میں ترقی کرنے کے پورے پورے امکانات ہیں۔ کوشش جاری رکھیے اور اگر اوسط ۱۰ سے نیچے ہے تو جان لیجیے کہ یا تو دفتر آپ کو پسند نہیں یا دفتر والے آپ کو پسند نہیں کرتے۔

مشکلات سے نمٹنے کے لیے تمام بنیادی باتوں سے آپ نے آگاہی حاصل کر لی ہمیں یقین ہے کہ اس مضمون کے ذریعے آپ کے ذہن میں لگی ہوئی گرہوں کو سلجھانے میں مدد ملے گی اور آپ بخوبی سائنسی طریقۂ کار اپنا کر مشکلات سے نمٹ سکیں گے۔ مندرجہ ذیل سطروں میں ہم حسب سابق گزشتہ صفحات میں کی گئی بحث کا اعادہ چند نکات کی صورت میں کر رہے ہیں تا کہ آپ اس بحث کو اپنی زندگی میں شامل کر سکیں اور اسے ذہن نشین کرنے میں کسی قسم کی دشواری سے نہ گزریں۔ امید ہے یہ آپ کی شخصیت پر مثبت اثرات مرتب کرے گا۔

۱۔ عام خیال کے برعکس، ہر مصیبت اپنے اندر لازماً چند مثبت اور بہتر پہلو رکھتی ہے۔

۲۔ صرف زندہ افراد ہی مشکلات رکھتے ہیں۔ لہٰذا جتنی پریشانیاں آپ رکھتے ہیں۔ اتنے ہی زندہ کہلائے جانے کے مستحق ہیں اگر آپ بہت زیادہ پریشان ہیں تو ہماری مبارک باد قبول کیجیے۔ آپ میں زندگی کا تناسب بھی بہت زیادہ ہے۔

۳۔ اپنی مشکلات سے متعلق ہر ممکن معلومات حاصل کیجیے۔ ایک کامیاب حل کے لیے یہ بہت ضروری ہے۔

۴۔ کسی بھی مشکل کے بارے میں جذباتی رویہ مت اپنایئے اپنے آپ کو پرسکون رکھیے۔

۵۔ گرم دماغ کبھی بھی اپنے افعال مکمل طور پر انجام نہیں دے پاتا۔ اس لیے دماغ کو ٹھنڈا رکھیے، صرف ٹھنڈا دماغ ہی قابل قبول منطقی حل پیش کر سکتا ہے۔

۶۔ سوچیے...... غور کیجیے...... ہر مشکل کا توڑ آپ کے دماغ میں موجود ہے۔ اسے تلاش کیجیے۔

۷۔ اپنے آپ پر بھروسہ رکھیے۔ "یقین" اپنایئے، کہ آپ ہر کام کر سکتے ہیں اور ہر مشکل حل کر سکتے ہیں۔ جو شخص اپنے آپ پر یقین رکھتا ہے قدرت بھی اس کی مدد کرتی

WWW.AIOURDUBOOKS.COM

ضروری التماس!

معزز خواتین و حضرات!

www.aiourdubooks.net کو پسند کرنے کے لئے آپ سب کا بہت بہت شکریہ! ہماری ویب سائیٹ کا مقصد علم و ادب کی ترقی و ترویج ہے۔ جیسا کہ آپ سب لوگ جانتے ہیں کہ کتابیں پڑھنے کا شوق دن بدن کم سے کم تر ہوتا جا رہا ہے۔ اس امر کی کئی وجوہات ہیں لیکن سب سے بنیادی وجہ کتابوں کی بڑھتی ہوئی قیمتیں ہیں۔ ہمارا اولین مقصد عوام الناس کو اعلیٰ کتابیں اور وہ بھی مفت فراہم کرنا ہے۔ امید ہے آپ سب ہمارے اس عظیم مقصد کی تائید کرتے ہیں۔ ہم (www.aiourdubooks.net) آپ کو نیٹ کی وسیع دنیا سے ہر قسم کی کتابیں فراہم کرتے ہیں۔ ہم بلا معاوضہ آپ کی اور علم و ادب کی یہ خدمت سر انجام دے رہے ہیں۔ اس کے جواب میں ہم آپ سے درج ذیل باتوں کی توقع کرتے ہیں۔

۱۔ برائے مہربانی www.aiourdubooks.net کا نام اچھی طرح ذہن نشین کر لیں۔ تا کہ اگر کسی وجہ سے سائیٹ گوگل میں نہ بھی ملے تو با آسانی ہماری سائیٹ تک پہنچ سکیں۔

۲۔ اگر کوئی کتاب پسند آئے تو اسے Share ضرور کریں تا کہ اور دوست احباب بھی اس سے مستفید ہو سکیں۔

۳۔ اس کے علاوہ آپ ہماری سائیٹ چھوڑنے سے پہلے شکریہ ادا کرتے جائیں تو ہم اس کے لئے شکر گزار ہوں گے۔

منجانب:۔

انتظامیہ:www.aiourdubooks.net

ہے۔ اعتماد بحال رکھیے کہ جواب ضرور ملے گا۔ آپ کا اعتماد ہی جواب ڈھونڈ کر لائے گا

آپ کامیاب سیلز مین بن سکتے ہیں

کاروبار میں دوستانہ تعلقات کی اہمیت

کاروبار میں کامیابی کا انحصار بڑی حد تک تاجروں اور گاہکوں کے باہمی تعلقات پر ہے۔ باہمی تعلقات کے چند اصول سمجھ لیے جائیں تو گاہکوں کو دوست اور دوستوں کو گاہک بنانا چنداں دشوار نہیں۔

بغور سننے کی عادت ڈالیے

اوروں کو بولنے کا موقع دیجیے، چاہے پہلے ہی سے جانتے ہوں کہ آپ کا مخاطب کیا کہنا چاہتا ہے۔ اسے یہ کہہ کر ہرگز نہ ٹوکیے کہ ''ہاں'' مجھے معلوم ہے آپ کیا کہنا چاہتے ہیں۔ یا...... یہ بات آپ پہلے بھی کر چکے ہیں۔ یا...... مجھے اس بات کا علم ہے۔ اس سے دو فائدے ہوں گے۔ ایک یہ کہ دو باتیں کہہ کر لوگوں کے دل کا بوجھ ہلکا ہو جاتا ہے اور پھر وہ آپ کی بات سننے کے موڈ میں ہوتے ہیں۔ دوسرا فائدہ اس طرز عمل سے یہ ہوگا کہ آپ کو اپنے مخاطب کی نفسیات سمجھنے کا موقع ملے گا، لیکن اس کا مطلب یہ ہرگز نہیں ہے کہ آپ خود کچھ نہ بولیں۔ مناسب موقع پر اپنی رائے کا اظہار ضرور کریں، مخاطب کو مشورے دیں۔ یہاں شیخ سعدیؒ کا یہ قول بالکل صادق آتا ہے کہ بولنے کے موقع پر خاموش رہنا اور خاموشی کے موقع پر بولنا کم عقلی کی دلیل ہے۔

اپنے مخاطب سے آپ کا متفق ہونا ضروری ہے

اپنے مخاطب کا نقطۂ نظر غور سے سنئے، اس کا تجزیہ کیجیے اور اسے سمجھنے کی کوشش کیجیے۔ کسی شخص کے خیالات یا دلائل کا تجزیہ کرنے سے تو بہت سی چھوٹی کڑیاں

نظر آتی ہیں۔ جو آپس میں مل کر خیالات کی زنجیر بناتی ہیں۔ اس طرح مخاطب کے لاشعور کو بھی سمجھنے کا موقع ملتا ہے۔ گاہک کا ذہن سمجھ لینے کے بعد آپ کامیاب کاروباری گفتگو کر سکتے ہیں۔ اس طرح آپ اس مفاہمت کی طرف پہلا قدم اٹھائیں گے جو بالآخر آپ کو کاروبار میں کامیابی سے ہمکنار کرے گی۔

لوگ کہتے ہیں تو پھر ٹھیک ہی کہتے ہوں گے

یاد رکھیے، لوگوں کو جھٹلا کر انہیں اپنا دوست نہیں بنایا جا سکتا۔ اگر کوئی شخص غلط بات کہہ رہا ہے مگر آپ سے اس کی تصدیق نہیں چاہتا، یا آپ کے پاس اس بات کا کوئی واضح ثبوت نہیں کہ وہ شخص غلط کہہ رہا ہے تو اسے غلط ثابت کرنے کے بجائے خاموش رہنا بہتر ہے۔ کاروبار میں اکثر ایسا ہوتا ہے کہ گاہک اس بات پر اصرار کرتے ہیں کہ انہوں نے پہلے یہی چیز کم دام میں خریدی ہے یا کسی اور جگہ کم داموں پر دستیاب ہے۔ ہو سکتا ہے گاہک کو غلط فہمی ہوئی ہو، اس کا حافظہ کمزور ہو، کسی دکاندار نے غلطی سے یا کسی اور مصلحت کی بناء پر اس سے کم قیمت لی ہو، اس لیے بہتر یہی ہے کہ گاہکوں سے خواہ مخواہ اختلاف نہ کیا جائے۔

قائل کرنا سیکھیے مجبور کرنا نہیں

دوسروں کو قائل کرنے سے پہلے اپنی بات پر مکمل اعتماد ضروری ہے۔ آپ خود اچھی طرح مطمئن نہیں یا تذبذب کا شکار ہیں تو مخاطب آپ کی باتوں سے کبھی متاثر نہ ہو گا۔ جب آپ کسی گاہک کے سامنے کوئی تجویز رکھتے ہیں اور کوشش کرتے ہیں کہ وہ آپ کی تجویز پر عمل کرنے کے لیے آمادہ ہو جائے تو گاہک کے ذہن میں کچھ سوالات اور کچھ اعتراضات ابھرتے ہیں۔ چند امور کی وہ مزید وضاحت چاہتا ہے۔ جب تک اس کے سوالات، شکوک اور شبہات کی تسلی بخش وضاحت اسے نہیں ملتی اس وقت تک آپ کے

تمام دعوے اور یقین دہانیاں صدا بہ صحرا سے زیادہ اہمیت نہیں رکھتیں۔ گاہک کی بات سننا اور اس کا معقول جواب دینا ضروری ہے۔ اس طریقے سے گاہکوں کی ضروریات اور ان کے مسائل سمجھنے کا موقع ملتا ہے اور بہت کم گاہک بغیر کچھ خریدے لوٹتے ہیں۔

اوروں کو موردِ الزام نہ ٹھہرائیے

کسی کے متعلق یہ کہہ دینا بہت آسان ہے کہ یہ شخص تو کچھ سننے کے لیے تیار ہی نہیں! یا اس شخص کی سمجھ میں کوئی بات نہیں آتی۔ لیکن اس طرح آپ کاروبار میں کامیابی کی طرف قدم بڑھانے کے بجائے مخالف سمت میں بہہ جاتے ہیں۔ اگر کوئی معقول شخص آپ کی بات تک سننے کے لیے تیار نہیں تو اس کی وجہ معلوم کرنے کی کوشش کیجیے۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ ایسے شخص سے سوال کیا جائے۔ کیوں جناب، آپ ہماری بات کیوں نہیں سنتے۔ بلکہ آپ کا ردعمل یہ ہوتا ہے کہ ایسے شخص کے حالات، اس کے مسائل اور اس کی ضروریات کا جائزہ لیں اور پھر گفتگو اس طرح شروع کریں کہ آپ کے مخاطب کو آپ کی بات میں دلچسپی پیدا ہو اور آپ کی باتیں سننے میں اسے اپنا فائدہ نظر آئے۔

نام میں کیا رکھا ہے

کاروباری تعلقات میں گاہکوں کے نام یاد رکھنا اور انہیں ان کے صحیح ناموں سے پکارنا دوستانہ تعلقات کی اولین بنیاد ہے۔ ڈاکٹروں کے نام کے ساتھ ڈاکٹر نہ کہنا یا کسی پروفیسر کو لیکچرار کہنا یا کسی کرنل کو میجر کے نام سے یاد کرنا بدمزگی کا باعث ہو سکتا ہے۔ اسی طرح ناموں کے صحیح تلفظ کی اہمیت بھی مسلم ہے۔ ماہر القادری کو ماہر قادری، یا طاہر قاسمی کو طاہر القاسمی، کہہ کر پکارنا گویا انہیں یہ جتانا ہے کہ ہمیں اس سے کوئی دلچسپی نہیں کہ آپ کا صحیح نام کیا ہے۔

گاہک صرف ایک فرد نہیں

بظاہر گاہک صرف ایک فرد ہے لیکن درحقیقت وہ ایک معاشرے، ایک سماج، ایک برادری اور ایک قوم کا جزو لاینفک ہے۔ وہ ایک مذہب اور ثقافت کا علمبردار بھی ہے یہ مذہبی، ثقافتی، جغرافیائی اور معاشرتی عوامل اس پر مسلسل اثر انداز ہوتے رہتے ہیں۔ ایک لمحے کے لیے آپ خود اپنے رویے کا جائزہ کیجیے۔ کئی باتیں ایسی ہیں جو آپ کو ذاتی طور پر پسند ہیں، لیکن جس معاشرے میں رہتے ہیں وہ اسے پسندیدگی کی نگاہ سے نہیں دیکھتا۔ تو آپ ان سے اجتناب کرتے ہیں اور کئی امور ایسے ہیں جنہیں آپ پسند نہیں کرتے لیکن معاشرے اور حالات کے دباؤ کے تحت آپ انہیں قبول کرنے اور ان پر عمل کرنے کے لیے مجبور ہیں۔ بیرونی عوامل ہمارے جذبات اور خیالات پر اثر انداز ہوتے رہتے ہیں اور اس طرح بتدریج ہمارے رویے میں تبدیلیاں رونما ہوتی ہیں۔ ایک بزنس مین کی کامیابی کا راز اس میں ہے کہ وہ افراد کے احساسات کے ساتھ ماحول کے اثرات کو بھی ملحوظ رکھیے اور اس کی مناسبت سے گفت وشنید کرے۔

دوست بنائیے، دشمن نہیں

کسی کو اپنا دشمن بنالینا بہت آسان ہے لیکن دوست بنانا کارے ندارد۔ کاروبار میں کامیابی کا انحصار صرف دوستوں کی تعداد پر ہے۔

اگر آپ خوردہ فروش ہیں

خوردہ فروشی کے مسائل دیگر اقسام کی مارکیٹنگ سے مختلف ہوتے ہیں۔ ریٹیل اسٹور، ریستوران اور پٹرول پمپ کے گاہک صارفین خود ہوتے ہیں۔ اسی طرح ایک ڈسٹری بیوٹر ہول سیلز کے گاہکوں کے مقابلے میں ریٹیلر گاہکوں کی تعداد بھی کئی گنا ہوتی

ہے۔ ڈسٹری بیوٹر اور ہول سیلر اکثر اپنے گاہکوں کے نام، پتے اور ان کی روزمرہ کی ضروریات کے بارے میں ان کے پاس وسیع معلومات ہوتی ہیں، جبکہ ایک ریٹیلر کے لیے یہ سب کچھ ممکن نہیں۔ گاہک اس کے پاس خود چل کر آتا ہے۔ بعض اوقات ریٹیلر کو یہ تک معلوم نہیں ہوتا کہ یہ شخص کون ہے، کہاں رہتا ہے اور کیا کرتا ہے؟ یہ تمام باتیں اس سے پہلی ملاقات میں پوچھی جا سکتی ہیں۔

ریٹیلنگ کا روشن پہلو

ریٹیلنگ کا روشن پہلو یہ ہے کہ چونکہ گاہک ریٹیلر تک چل کر آتا ہے لہٰذا وہ خود خریداری کا خواہش مند ہوتا ہے۔ گاہک تک پہنچنے اور اسے اپنی جانب متوجہ کرنے کے جن ابتدائی کٹھن مراحل سے ایک آؤٹ ڈور سیلز مین کو گزرنا پڑتا ہے ریٹیلر کا سابقہ ان سے نہیں پڑتا۔ ریٹیلر کا کام ہے کہ مختصر سی ملاقات میں گاہک کی خواہشات اور ضروریات کا صحیح اندازہ لگائے اور اس کی پیش قدمی کا پورا پورا فائدہ اٹھائے۔

گاہکوں کو سمجھنے کی کوشش کیجیے

کسی گاہک کو سمجھنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ اس کے بنیادی کوائف سے واقف ہوں۔ جہاں تک ممکن ہو اپنے گاہکوں (کم از کم مستقل گاہکوں) کے متعلق زیادہ سے زیادہ معلومات حاصل کیجیے۔ مثلاً وہ کہاں رہتے ہیں۔ کیا کرتے ہیں۔ ان کے مشاغل کیا ہیں۔ مذہبی، سیاسی اور سماجی معاملات میں کن نظریات کے حامل ہیں، مختلف عقائد، قواعد اور ضوابط کے بارے میں ان کے جذبات کیا ہیں، وغیرہ وغیرہ۔

گاہکوں کو سمجھائیے

ریٹیل کاروبار میں بھی ضروری ہے کہ گاہک کے مزاج اس کی ضروریات اور اس

کی قوت خرید کے مطابق اسے خریداری کا مشورہ دیا جائے اور یہ اس وقت تک ممکن نہیں جب تک گاہک کے متعلق مندرجہ بالا معلومات حاصل نہ کی جائیں۔ صرف یہی نہیں بلکہ اپنے ادارے اور حریف اداروں کی سرگرمیوں اور پالیسیوں سے بھی پوری طرح باخبر رہیے۔ گاہکوں کی شکایات ان کے اعتراضات اور سوالات اچھی طرح سمجھ کر ان کا خاطر خواہ جواب دیجیے۔ پہلے سے طے کر لیجیے کہ کن امور پر پہلے گفتگو کریں گے۔ آیا قیمت کی طرف توجہ مبذول کرائیں گے یا کوالٹی کی طرف۔ پائیداری یا جدید فیشن کی طرف۔ گاہک نے فلاں اعتراض کیا تو اس کا جواب کیا ہوگا، اور فلاں شبے کا اظہار کیا تو اسے کس طرح مطمئن کیا جائے گا۔ جب اس طرز پر منصوبہ بندی کریں گے تو اپنے گاہکوں کو سمجھانا آسان ہو جائے گا۔

آپ کے گاہک آپ کے مہمان

جب گاہک دکان یا دفتر میں قدم رکھتا ہے تو اس کی حیثیت ایک مہمان کی اور آپ کی حیثیت ایک میزبان کی ہوتی ہے۔ چنانچہ مہمان نوازی کے آداب ملحوظ رکھے جائیں تو بعض گاہکوں کی کڑوی کسیلی باتیں بآسانی نظر انداز کی جا سکتی ہیں ویسے بھی زبان شیریں ملک گیری کے مصداق کاروبار میں بھی شیریں زبانی کامیابی کی ضمانت ہے۔

گاہکوں کو خوش آمدید کہیے

اکثر دیکھا گیا ہے، دکان میں داخل ہونے والے گاہکوں کو نظر انداز کیا جاتا ہے تاوقتیکہ وہ خود بولنے میں پہل کریں۔ کبھی کبھار یہ بھی ہوتا ہے کہ خریدار دکاندار کی توجہ کا منتظر ہے اور دکاندار اپنے کاموں میں یا دوستوں سے خوش گپیوں میں مصروف۔

مغربی ممالک میں گاہک کو "جناب" کہہ کر مخاطب کیا جاتا ہے اور جیسے ہی

گاہک اسٹور میں داخل ہوتا ہے۔ عملے کا کوئی فرد آگے بڑھ کر ("میرے لائق کوئی خدمت جناب؟") کے الفاظ میں اسے خوش آمدید کہتا ہے۔ مستقل گاہکوں کی مزاج پرسی کرنا بھی کاروبار کے آداب میں شامل ہے۔

اکثر دیکھا گیا ہے کہ ایک شاپ اسسٹنٹ نے گاہک کی پوری بات سن لی۔ اس کے بعد دوسرے شاپ اسسٹنٹ کو اس گاہک کی خدمت پر مامور کیا گیا تو گاہک کو ازسرنو ساری بات دہرانے کی زحمت اٹھانی پڑی نتیجہ یہ کہ اس کی جھنجھلاہٹ میں اضافہ ہو گیا۔ اسی طرح گاہک کے کسی سوال کے جواب میں یہ کہنا اس طرف معلوم کیجیے یا ادائیگی کیوقت اس سے یہ کہنا "پیسے وہاں دیجیے" شائستگی کے خلاف ہے۔ اس کا بہتر طریقہ یہ ہے کہ اپنے ساتھی سے مخاطب ہو کر کہیے کہ ان صاحب کی بات سنیے اس طرح وہ صاحب خود بخود دوسرے کاؤنٹر کی طرف چل دیں گے۔ ادائیگی کے وقت رقم گاہک سے وصول کر کے خزانچی تک پہنچانا بہت ہے بہ نسبت اس کے کہ گاہک سے کہا جائے کہ وہ خزانچی تک جانے کی زحمت کرے۔

اصل موضوع کی طرف آیئے

ابتدائی مراحل طے ہو جائیں اور اصل موضوع یعنی اشیائے فروخت کا ذکر شروع ہو تو مندرجہ ذیل امور کا خیال رکھیے:

ا۔ گاہک نے جس خاص چیز میں اپنی دلچسپی کا اظہار کیا ہے تو اس کے سامنے سب سے پہلے وہی چیز پیش کی جائے۔ اگر وہ چیز موجود نہ ہو تو ایمانداری سے بتا دیا جائے اور موجود ہو تو خواہ مخواہ دوسری چیزیں اس کے سامنے رکھ کر اس کا اور اپنا وقت ضائع نہ کیا جائے۔ چونکہ اس کا ذہن ایک مخصوص شے کے سلسلے میں فیصلہ کر چکا ہوتا ہے اس لیے متبادل پیش کش سے اسے پریشانی ہوتی ہے۔ بعض حالات میں جب

یہ اندازہ ہو جائے کہ گاہک کسی مخصوص شے یا برانڈ کے معاملے میں زیادہ مصر نہیں تو اس کے سامنے دوسری اشیا مناسب طریقے سے پیش کی جا سکتی ہیں۔اس سلسلے میں بیچنے والے کی طرف سے کیے جانے والے دعووں (یہ بھی بالکل وہی چیز ہے،اس میں اور اس میں کوئی فرق نہیں ،وغیرہ وغیرہ) کی گاہکوں کی نظر میں کوئی قدر و قیمت نہیں جب تک انہیں حقائق و شواہد سے ثابت نہ کیا جائے۔

۲۔ گاہک کو اس بات کا موقع دیا جائے کہ وہ مصنوعات کی کوالٹی یا کارکردگی کے بارے میں پورا اطمینان کر لے۔اس کے مختلف طریقے ہیں۔

۔ مصنوعات کی نمایاں خصوصیات ،ان کی ساخت ،وزن ،وضع قطع سائز ،ناپ اور تراش وغیرہ کے بارے میں اسے مکمل معلومات فراہم کی جائیں۔

یہ خصوصیات اس قدر نمایاں نہیں (مثلاً کسی مشین کی رفتار ،ریڈیو کی آواز یا ٹیلی ویژن کے پردے پر متحرک تصویریں ان کا مظاہرہ کر کے انہیں واضح کیا جائے۔

جن خصوصیات کا پتہ چلانا ایک عام آدمی کے لیے ممکن نہیں (مثلاً بجلی کی کھپت، ہارس پاور یا دوسری فنی تفصیلات) ان کے متعلق مؤثر انداز میں معلومات فراہم کی جائیں اور اپنے دعووں کے ثبوت میں مطبوعہ لٹریچر پیش کیا جائے۔گاہک کو اس کی مطلوبہ مصنوعات دیکھنے، چھونے اور اگر ضروری ہو تو سونگھنے اور چکھنے کا موقع دیا جائے۔

یک نہ شد دو شد

بعض اوقات خریدار کے ساتھ ایک آدھ دوست ،رشتہ دار یا بزرگ تشریف لے آتے ہیں۔ایسی صورت میں دکاندار کا کام یہی نہیں کہ وہ گاہک کو قائل کرے بلکہ یہ بھی ہے کہ اس کے ساتھی بھی مطمئن ہوں۔ذہین سیلز مین جلد ہی یہ پتہ چلا لیتا ہے کہ آیا گاہک خود اپنی مرضی سے فیصلہ کرے گا یا اپنے ساتھی کی رائے پر بھی عمل کرے گا

یا مکمل طور پر اپنے ساتھی پر انحصار کرے گا۔

ایک صورت یہ بھی ہو سکتی ہے کہ گاہک خود اپنی مرضی سے فیصلہ کرنا چاہتا ہے لیکن اس کے ساتھی بے جا مداخلت کرتے ہیں۔ ایسے ساتھیوں کی توجہ اگر کسی اور جانب منتقل کر دی جائے تو دکاندار کو براہ راست گاہک سے مخاطب ہونے کا موقع مل جاتا ہے۔

گاہک خریداری کے سلسلے میں اپنے ساتھی کی رائے کو بھی اہمیت دیتا اور اپنی آزاد رائے بھی رکھتا ہے تو دکاندار کے لیے دونوں کی حیثیت گاہک کی ہے اور دونوں کو قائل اور مطمئن کرنا چاہیے۔

ڈانوں ڈول گاہک

بعض گاہک کسی طرح کوئی فیصلہ نہیں کر سکتے۔ کبھی ایک چیز خریدنے کا سوچتے ہیں اور کبھی دوسری۔ اور پھر ذرا سی دیر میں اپنا فیصلہ بدل لیتے ہیں اس صورت حال میں مندرجہ ذیل اصول ملحوظ رکھے جائیں۔

۱۔ گاہک کے سامنے دو مختلف اشیا یا تجاویز رکھیں تو اس سے یہ نہ پوچھیں کہ "کیا آپ کو ان میں سے کوئی ایک پسند ہے؟ (کیونکہ اس کا جواب نہیں ہو سکتا ہے) بلکہ پوچھیں؟ آپ کو ان دونوں میں سے کون سی چیز یا تجویز زیادہ پسند آئی۔"

۲۔ مناسب موقع پر اپنی مصنوعات کی عمدہ کوالٹی کی سند کے طور پر اپنے مطمئن گاہکوں کی رائے سے نئے گاہکوں کو مطلع کیجیے۔ دعوؤں کے ثبوت میں اخبارات رسالوں یا خطوط سے مناسب اقتباسات گاہک کے سامنے رکھیے۔

۳۔ جو چیز آپ پیش کر رہے ہیں اگر وہ فیشن کے ساتھ بدلنے والی ہے (بالخصوص خواتین کے استعمال کی چیزیں) تو اس بات کی طرف گاہک کی توجہ مبذول کیجیے کہ یہ جدید ترین فیشن کے عین مطابق ہے۔

۴۔ دام کم ہیں، تو گاہک کو یہ بات خاص طور پر بتایئے کہ دام کسی وقت بھی بڑھ سکتے ہیں اور پھر اس خصوصی پیش کش سے فائدہ اٹھا کر بچت کرنے کا موقع شاید ہاتھ نہ آئے۔

۵۔ سپلائی محدود ہے تو گاہک کو بتایئے کہ اس نے خریدنے میں دیر کی تو شاید یہ مال پھر دستیاب نہ ہو۔

کامیاب سیلز مین

کامیاب سیلز مین شپ کی بنیاد خلوص پر قائم ہے۔ وہ ایک طرف گاہک کا دوست ہمدرد اور خیر خواہ ہوتا ہے اور دوسری طرف کمپنی اور اس کی مصنوعات سے وفاداری اور نیک نیتی کا مظہر، مستقل مزاجی اس کا شعار ہے اور جذبہ خود اعتمادی اس کا ہتھیار۔ کاروباری گفتگو کرتا ہے تو اس کے لہجے میں التجا نہیں اعتماد کا رنگ جھلکتا ہے۔ خوش اخلاقی اور زندہ دلی اس کا طریق زندگی ہے۔ کٹھن وقت ہو یا کسی بدمزاج گاہک سے سابقہ، اسے اپنے اعصاب پر قابو رہتا ہے۔ کام کی لگن اور آگے بڑھنے کا جذبہ اسے ہر لمحہ کامیابی سے قریب تر کرتے رہتے ہیں۔ سیلز مین شپ میں کامیابی کی اولین شرط اس پیشے سے لگاؤ ہے۔

کوئی شخص پیدائشی سیلز مین نہیں

سیلز مین شپ ایک آرٹ ہے جسے بہت سے لوگ ریاضت سے سیکھ سکتے ہیں جس طرح ہر شاعر اقبال یا غالب نہیں ہو سکتا یا ہر موسیقار تان سین نہیں بن سکتا اسی طرح ہر سیلز مین کامیابی کی بلند ترین چوٹی کو نہیں چھو سکتا۔ ہر فن کے لیے کچھ بنیادی صلاحیتوں کی موجودگی شرط اول ہے۔ سیلز مین کے لیے بھی مندرجہ بالا اوصاف ناگزیر ہیں۔ بنیادی طور پر یہ اوصاف اگر کسی شخص میں ہیں تو وہ تھوڑی سی جدوجہد سے انہیں اجاگر کر سکتا ہے۔

سیلز مین کی شخصیت

سیلز مین کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنی شخصیت کو بہتر بنائے اور اپنے علم اور دوستوں کی تعداد میں اضافہ کرے۔ علم میں اضافہ، مطالعے، مشاہدے اور خیالات کے تبادلے سے ہوتا ہے۔ دوستوں کی تعداد میں اضافہ خلوص قابلیت ذہانت خوش اخلاقی اور اچھی شخصیت پر منحصر ہے۔

مصنوعات اور خدمات

مصنوعات کی فروخت کا طریقہ مختلف اور منفرد ہونا چاہیے کیونکہ خدمات اور مصنوعات میں بنیادی فرق ہے۔ مصنوعات کو ہم دیکھ سکتے ہیں انہیں چھو کر سونگھ کر اور چکھ کر بھی محسوس کیا جا سکتا ہے۔ لیکن خدمات غیر مرئی ہوتی ہیں۔ بعض مصنوعات کی صرف ایک جھلک دیکھ کر خریدار مطمئن یا کم از کم متاثر ہو جاتا ہے۔ لیکن خدمات کی آرائش یا نمائش ممکن نہیں۔ اسی طرح خدمات کا آزمائشی مظاہرہ بھی نہیں کیا جا سکتا چنانچہ خریدار کو بڑی حد تک بیچنے والے کے دعوؤں اور وعدوں پر بھروسہ کرنا پڑتا ہے۔

بڑے صنعتی صارفین (کارخانہ داروں وغیرہ) کو اکثر ایسے فنی ماہرین کی خدمات حاصل ہوتی ہیں جو مختلف فروخت کنندگان کے دعوؤں کی جانچ پڑتال کر کے ان کی تصدیق یا تردید کر سکیں لیکن ایک عام آدمی یا چھوٹے تاجروں اور صنعت کاروں کو کلیتاً دوسروں پر اعتماد کرنا پڑتا ہے۔ بصورت دیگر انہیں اپنے بار بار کے تجربے سکھاتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر بجلی کے وولٹیج میں کمی بیشی سے ہمارے گھروں میں رکھے ہوئے ریفریجریٹر اور ریڈیو کی کارکردگی اور پائیداری بری طرح متاثر ہو رہی ہے تو ہمارے لیے اس کا پتہ چلانا مشکل ہے۔ اسی طرح قدرتی گیس میں غیر ضروری اجزا

کی آمیزش سے اس کی حدت کم ہو جائے تو شاید امور خانہ داری میں ماہر خواتین اور باورچیوں کو اس کا بآسانی علم نہ ہو سکے جبکہ بڑے کارخانوں اور صنعتی اداروں میں ایسے آلات اور ماہرین موجود ہوتے ہیں جو بروقت اس کا پتہ چلا سکتے ہیں۔

خدمات کی اقسام

خدمات کی دو اقسام ہیں۔ ایک قسم کی خدمات وہ ہیں جن کی طلب کا انحصار دوسری اشیاء یا خدمات کے استعمال پر ہے۔ مثلاً موٹر گاڑیوں کی سروسنگ کی طلب کا انحصار بنیادی طور پر موٹر گاڑیوں کی تعداد اور استعمال پر اور کسی حد تک موسم اور سڑکوں کی حالت پر ہے۔ اسی طرح بجلی اور گیس کے کنکشن کی طلب بجلی اور گیس سے چلنے والی اشیاء کے استعمال پر ہے۔

خدمات کی دوسری قسم وہ ہے جن کی طلب دوسری اشیاء یا خدمات کے استعمال کی محتاج نہیں۔ مثلاً ایک طبیب یا استاد کی خدمات کی طلب دوسری اشیاء کے استعمال کے ساتھ ساتھ نہیں گھٹتی بڑھتی۔

پہلی قسم کی خدمات کے متوقع گاہکوں کا پتہ چلانا اور ان تک پہنچنا نسبتاً آسان ہے۔ اسی طرح اس نوعیت کی خدمات کے لیے نئی طلب پیدا کرنا بھی ممکن ہے۔ حکومت کی پالیسیوں، شہری نظم ونسق اور ملکی پیداوار کے اعداد و شمار اور تخمینے ایسی خدمات بیچنے والوں کے لیے بیش بہا معلومات فراہم کرتے ہیں۔

مصنوعات یا خدمات

بعض صورتوں میں مصنوعات اور خدمات میں تمیز کرنا مشکل ہو جاتا ہے مثلاً ٹیلی فون کو آپ مصنوعات میں شمار کریں گے یا خدمات میں؟ اگر یہ آلہ صحیح نہ ہو تو ٹیلی فون کا کنکشن بے معنی ہے لیکن اگر یہ آلہ بہترین صناعی کا نمونہ ہو مگر ٹیلی فون کے محکمے کے لوگ

نااہل ہوں تو پھر بھی یہ آلہ بے کار ہو کر رہ جاتا ہے۔ایسی صورتوں میں مصنوعات اور خدمات کا چولی دامن کا ساتھ ہوتا ہے ایک کے بغیر دوسرے کی افادیت ختم ہو جاتی ہے

خریداری کے محرکات

جہاں تک خدمات کی خریداری کے محرکات کا تعلق ہے وہ اشیاء کی خریداری کے محرکات کے مقابلے میں زیادہ عقلی دلائل اور نفع و نقصان کے موازنے پر مبنی ہوتے ہیں۔موٹر گاڑیوں کی مرمت کرنے والا مستری نا اہل ہو تو گاہک کا صرف ان چند روپوں کا نقصان نہیں ہوتا جو وہ مکینک کو ادا کرتا ہے اس کا بہت سا وقت بھی ضائع ہوتا ہے، پریشانی الگ اٹھانی پڑتی ہے اور بعض اوقات گاہک مکینک کے پاس نماز بخشوانے جاتا ہے اور روزے گلے پڑ جاتے ہیں۔خدمات کی خریداری میں اگر ایک مرتبہ گاہک کو تلخ تجربہ ہو جائے تو وہ دوسری مرتبہ ادھر رخ نہیں کرتا اسی طرح ایک مرتبہ اسے مکمل اطمینان ہو جائے تو وہ مستقل گاہک بن جاتا ہے۔چند خدمات ایسی بھی ہیں جن کی خریداری کے محرکات عقلی دلائل پر نہیں بلکہ جذباتیت پر مبنی ہوتے ہیں۔اس زمرے میں اکثر و بیش قیمت اور نئی رائج ہونے والی خدمات آتی ہیں انہیں خریدنے سے خریدار کی انا کو تسکین پہنچتی ہے چنانچہ ایسی خدمات کی فروخت کے سلسلے میں عقلی دلائل اور نفع نقصان کے تخمینوں سے گاہک کو اس قدر قائل نہیں کیا جاسکتا جس قدر جذباتی اپیل سے

شکایات

گاہکوں کی شکایات اور ان کے اعتراضات کاروبار کے معمول کا حصہ ہیں۔ جب لوگ آپس میں لین دین کرتے ہیں تو کبھی کبھار شکایات کا پیدا ہونا قدرتی امر ہے تاہم انہیں معمولی واقعات سمجھ کر نظر انداز نہ کر دینا چاہیے۔ بعض اوقات تاجر اور صنعت کار شکایات کے بارے میں کہہ دیتے ہیں۔خیر یہ تو معمولی بات ہے۔ایسی

چھوٹی چھوٹی باتوں پر خود ہمارا کنٹرول نہیں۔ یا بعض کمپنیوں کے نمائندے اپنی گلو خلاصی کے لیے کہہ اٹھتے ہیں ہم کیا کر سکتے ہیں یہ تو کمپنی کے اختیار میں ہے۔ لیکن یہی چھوٹی چھوٹی باتیں آگے جا کر شکایتوں کے دفتر میں بدل جاتی ہیں اور پھر انہیں حل کرنا واقعی ان کے بس میں نہیں رہتا۔

اس سلسلے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ شکایت چھوٹی ہو یا بڑی، معمولی ہو یا غیر معمولی، صحیح ہو یا غلط، بہر حال اسے سنا جائے اور پوری توجہ سے سنا جائے۔ کتنی شکایتیں محض غلط فہمی پر مبنی ہوتی ہیں۔ مثلاً گاہک کا اصرار ہے آپ نے دام زیادہ وصول کیے ہیں اور دوسری جگہوں پر یہی چیز کم قیمت پر دستیاب ہے۔ عین ممکن ہے کہ کوالٹی میں یا مقدار میں یا پیکنگ میں کچھ فرق ہو یا نئے اور پرانے اسٹاک کا فرق ہو۔ کئی دکاندار اپنے گاہکوں سے مشہور و معروف اشیاء کے دام بازار سے کم لیتے ہیں اور بقیہ غیر معروف اشیاء میں کسر نکال لیتے ہیں یا ناپ تول میں کم دیتے ہیں۔ ایک ایماندار تاجر اپنے گاہکوں کو ان ہتھکنڈوں سے آگاہ کر سکتا ہے۔

شکایات چار طرح کی ہوتی ہیں:

ا۔ اشیاء سے شکایت

کبھی کبھار لوگ چیزیں خریدنے کے بعد انہیں واپس لوٹانے کے خواہش مند ہوتے ہیں، کم از کم زبانی شکایت کرتے ہیں کہ انہیں غلط چیز دے دی گئی۔ اس سلسلے میں یہ ضروری ہے کہ بیچتے وقت گاہک کی ضروریات واضح طور پر سمجھ لی جائیں کہنے کو آپ کہہ سکتے ہیں کہ گاہک کی غلطی ہے اسے سوچ سمجھ کر خریدنا چاہیے لیکن تمام گاہک ماہر خریدار ہوتے تو سیلز اسٹاف کی ضرورت ہی کیوں پیش آتی۔ سیلز مین اور دکاندار کے پیشے کی بنیادیں اسی مفروضے پر قائم ہیں کہ گاہکوں کو اشیاء کے انتخاب میں رہنمائی

درکار ہے اور وہ مدد سیلز اسٹاف کر سکتا ہے اگر آپ دیکھیں کہ گاہک غلط انتخاب کر رہا ہے یا ضرورت اور حیثیت سے زیادہ خرید رہا ہے تو آپ کا فرض ہے کہ اسے آگاہ کریں۔ اگر وہ بضد ہے تو پھر اس کے لیے شکایت کا کوئی جواز نہ ہوگا۔

بعض اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ بعض اشیاء کے استعمال کا صحیح طریقہ خریداروں کو معلوم نہیں ہوتا اور سمجھتے یہ ہیں کہ مصنوعات میں کوئی خرابی ہے۔ یہ معمولی سی غلط فہمی بآسانی دور کی جاسکتی ہے۔ اگر ایک لمحے کے لیے صبر و سکون سے گاہک کی بات سن لی جائے۔

۲۔ لوگوں سے شکایت

خریداروں کو بیچنے والوں اور ان کے عملے سے جتنی شکایات ہوتی ہیں۔ شاید ہی کسی سے ہوں۔ جونیئر اسٹاف کی دیکھ بھال صحیح نہ ہونے کی وجہ سے وہ لوگ گاہکوں کی بہت سی شکایتوں کا باعث بنتے ہیں اور جب سینئر لوگوں سے ان کے ماتحتوں کی شکایت کی جاتی ہے تو ان کا نوٹس ہی نہیں لیا جاتا۔ بعض اوقات یہ بھی ہوتا ہے کہ گاہک منتظر کھڑے ہیں اور عملے کے لوگ آپس میں یا ملاقاتیوں سے خوش گپیوں میں مصروف یا ذاتی کام کر رہے ہوتے ہیں۔ بڑی کمپنیوں اور دفاتر میں کام کرنے والے اکثر احساس برتری میں مبتلا ہوتے اور گاہک کو اپنے آپ سے کمتر سمجھتے ہیں۔ جب تک اشیاء کی قلت ہوتی ہے مجبوراً ایسی باتیں برداشت کرتے رہیں لیکن اجارہ داریاں ختم ہوجاتی ہیں تو وہی لوگ کامیابی سے کاروبار کر سکتے ہیں جو اپنے گاہکوں کا احترام کرتے اور ان سے شائستگی سے پیش آتے ہیں۔

۳۔ قیمت کے بارے میں شکایت

آسودہ معاشروں میں بھی قیمتیں مناسب حدود سے تجاوز کریں تو صارفین کو شکایت ہوتی ہے۔ جس معاشرے میں پہلے ہی غربت زیادہ ہو، وہاں قیمتوں میں

معمولی ردو بدل پر بھی صارفین کا شدید ردعمل ہوتا ہے کاروباری اور صنعتوں کی بقاء اور ترقی کا بڑا انحصار اس پر ہے کہ وہ اشیاء اور خدمات خریدتے وقت ان کی قیمتوں پر کڑی نظر رکھیں اس سلسلے میں پہلی بات یہ ہے کہ قیمتوں کے تعین کے وقت گاہکوں کا ردعمل مدنظر رکھا جائے اس کے بعد بھی اگر کسی کو شکایت پیدا ہو تو اس کا اصل سبب معلوم کیا جائے۔ اصل وجہ کوئی غلط فہمی ہو تو مناسب انداز میں گاہک کو صحیح معلومات فراہم کی جائیں اور اگر غلط فہمی نہیں بلکہ واقعی وہی اشیاء کم داموں پر دستیاب ہیں تو فراخدلی سے اس کے نقصان کا ازالہ کر دیا جائے یا کم از کم اسے بات کا موقع دیا جائے کہ وہ خریدی ہوئی اشیاء لوٹا کر اپنی رقم واپس لے لے۔

۴۔ گاہک کی غلطی

گاہک بھی بہرحال انسان ہے وہ بھی غلطی کا مرتکب ہو سکتا ہے اور ہوتا ہے۔ اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ اس غلطی کو فراخدلی سے معاف کرنے کے لیے تیار ہیں یا نہیں۔ معاملہ کسی ایسے گاہک کا ہے جو آپ کے لیے اہم ہے اور ایسی غلطیاں اس سے بار بار سرزد نہیں ہوتیں تو اسے معاف کر دینے میں خود آپ کا مفاد ہے۔

اس ضمن میں یہ بات قابل غور ہے کہ شکایت بذات خود کوئی سبب نہیں۔ یہ دراصل علامت ہے اس بات کی کہ کہیں کوئی کام صحیح نہیں ہو رہا۔ آپ ہر شکایت کو غور سے سنیں تا کہ ان اسباب کا پتہ چلانے میں مدد ملے جو کامیابی کی راہ میں حائل ہیں۔

کاروبار مثبت طرز فکر کے ذریعے

دولت..... کون حاصل کرنا نہیں چاہتا؟

ہمارے آس پاس کی بھاگ دوڑ، چیخ و پکار، افراتفری اب محض ایک ہی لفظ تک محدود ہو کر رہ گئی ہے۔ لوگ صبح و شام اس کے حصول کے لیے حیران، پریشان،

سرگرداں، چاک گریباں ایک کوچے سے دوسرے کوچے تک مارے مارے پھرتے ہیں اور پھر چند سکوں کو حاصل کر کے انہیں مستقل اپنا بنانے کی فکر میں لگ جاتے ہیں۔ ہمارے معاشرے کے لوگوں کو سانس دولت حاصل کر کے آتی ہے تو دولت خرچ ہونے کے ساتھ واپس نکلتی ہے اور اس فکر میں نہ جانے کتنوں کی سانسیں بند ہو چکی ہیں۔

دوسری طرف اگر دنیاوی اعتبار سے دیکھا جائے تو قابل نفرت ہونے کے باوجود زیادہ سے زیادہ دولت کا حصول ایک معاشرتی ضرورت ہے جسے تبدیل ہونا چاہیے لیکن فی الحال جسے پورا کیے بغیر گزارا نہیں، یہ ضرورت بالخصوص نوجوانوں اور درمیانی عمر کے افراد کے لیے ناگزیر بن جاتی ہے کیوں کہ ان کے اوپر بے شمار اقسام کے دباؤ ہوتے ہیں اور ان سے بہت سی توقعات وابستہ ہوتی ہیں۔ میدان عمل میں کود پڑنے سے پیشتر ہی نوجوانوں سے امیدیں باندھ لی جاتی ہیں۔ والدین، بہن بھائی اور عزیز و اقارب ذہنی طور پر خود بخود اس خیال میں مبتلا ہو جاتے ہیں کہ وہ نوجوان لازمی ترقی کرے گا خوب پیسہ کمائے گا اور بے انتہا عزت حاصل کریگا پھر وہ بڑا آدمی بننے کے بعد سب کو ٹھاٹھ سے رکھے گا اور یوں سب کے سارے دلدر پلک جھپکتے میں دور ہو جائیں گے۔

لیکن عملی زندگی میں کیا ہوتا ہے۔ اس سوال کا جواب کچھ مشکل نہیں۔ آپ خود بھی اپنے اطراف میں دیکھ کر بخوبی ان ساری توقعات کو مٹی میں ملتے دیکھ سکتے ہیں جو ابتدا میں نوجوانوں کے لہو کے ساتھ دوڑتی ہیں۔ وہ سارے نوجوان جنہیں توقعات کے مطابق سکندر اعظم بننا تھا، سورج کو چھو لینا تھا۔ زندگی کی گاڑی کے بے رحم پہیے میں یک دم پھنس کر اس کے ساتھ ہی گھومنے لگتے ہیں۔ ان کے سارے ارادے، عزائم، خوش فہمیاں چند ہی دنوں میں ہوا ہو جاتی ہیں اور یوں کچھ عرصے بعد ایک اور سکندر اعظم دنیا سے خالی ہاتھ ہی اٹھ جاتا ہے۔

زندگی کی مصیبتوں اور خوابوں کی شکست کی اس داستان کے سارے کردار آپ

رہتی ہیں اور قدم بہ قدم آپ انہیں اپنے سے آگے یا پیچھے جاتا دیکھتے رہتے ہیں۔ دنیاوی پیچانوں سے آگے جانا ترقی ہے اور اب ترقی پیسے سے علیحدہ چیز نہیں۔ گزشتہ مضمون میں ہم نے چند ایسے طریقے ہائے کار افراد کے طریقۂ عمل کو موضوع بحث بنایا تھا جو ابتدا میں دولت مند نہیں تھے لیکن ان کے پاس مثبت طرز فکر کا ہتھیار تھا جس کے سہارے انہوں نے ساری رکاوٹوں کو عبور کر کے فتح حاصل کر لی۔ موجودہ مضمون میں ہم دولت کے حصول کے چند دیگر ذرائع پر نگاہ ڈالیں گے جن کو استعمال کر کے کوئی بھی فرد کسی بھی وقت دولت مند ہو سکتا ہے، ترقی کر سکتا ہے۔

آیئے! اب دولت کمانے کے سب سے مشہور اور مستند طریقے کاروبار پر غور کرتے ہیں۔ آخر کاروبار ہے کیا؟ نامور مصنف ''ایگزینڈر دوما'' نے ایک ڈرامے میں کاروبار کی بڑی سادہ سی تعریف متعین کی ہے کہ کاروبار کا صرف ایک ہی مطلب ہے دوسروں کے پیسے کا صحیح استعمال یقیناً بات کچھ ایسی ہی ہے۔ آپ کو پیسہ دیتے ہیں تو آپ کاروبار شروع کرتے ہیں لوگ پھر آپ کوئی چیز لوگوں کے سامنے لاتے ہیں تو وہ پھر آپ کو پیسہ دیتے ہیں جس سے آپ اپنے کاروبار کو مزید وسعت دیتے ہیں اور یوں یہ سلسلہ بڑھتا چلا جاتا ہے۔

چنانچہ ثابت یہ ہوا ہے کہ کاروبار کی بنیاد دوسروں کا پیسہ ہے اور دولت کے حصول میں دوسروں کے پیسے کا یہ فلسفہ بہت کامیاب ثابت ہوتا ہے۔ بہت سی دولت حاصل کرنے کے لیے اس کا استعمال ناگزیر ہے۔ دنیا کے تقریباً ہر بڑے کاروباری فرد نے ابتدا میں دوسروں سے پیسہ لے کر اپنا کام شروع کیا تھا۔ امریکہ میں جہاں سارے جہان کی دولت مرتکز ہے اور اعلیٰ ترین دماغوں کے دماغ بیٹھے ہیں، وہاں بھی بہت سے لوگوں نے اس نظریے کو استعمال کیا تھا اور وہ افراد جو آج روڑوں اور

کھربوں ڈالر کے مالک ہیں۔ ابتدا میں اتنے ہی غریب تھے جتنے کہ ہمارے یہاں کوئی معمولی نوجوان ہو سکتا ہے لیکن ان لوگوں نے اپنی غیر معمولی ذہانت کو مثبت طرز فکر کے ساتھ استعمال کیا اور کامیاب ہو گئے۔ آج ان کے پاس اتنی دولت ہے کہ حقیقتاً ان کی کئی نسلیں بیٹھ کر کھا سکتی ہیں لیکن اس سب کی بنیاد صرف اس نکتے پر ہے جو کاروبار کی اساس کہا جا سکتا ہے دوسروں کا پیسہ۔

کاروبار کی سب سے پہلے ضرورت پیسہ ہے اسے اس بات سے غرض نہیں ہوتی کہ وہ پیسہ کس کا ہے، اگر آپ امیر ہیں تو پھر اپنے پیسے کو استعمال کیجیے۔ یہ سب سے اچھی بات ہے لیکن اگر آپ امیر نہیں ہیں تو پھر دوسروں کے لیے پیسے کو استعمال کیجیے۔ یہ اس سے بھی اچھی بات ہے۔

اس میں کوئی بات معیوب نہیں۔ دنیا، لو اور دو کے اصول پر چلتی ہے۔ آج آپ کسی سے لیں گے تو کل کوئی دوسرا آپ سے لے گا۔ دنیا میں اکثر اشخاص اپنی ماں کے پیٹ سے امیر پیدا نہیں ہوتے۔ آج کے اکثر امیر ابتدا میں فقیر تھے لیکن انہیں جلد ہی کاروبار کا بنیادی راز معلوم ہو گیا اور پھر وہ راکٹ کی طرح آگے نکل گئے ہم بھی آپ کو مثبت طرز فکر کے اس نظریے کے تحت بتا رہے ہیں کہ کاروبار صرف دوسروں کا پیسہ ہے اور دوسروں کا پیسہ محض اس وقت ہی ملتا ہے جب آپ اس کے اہل ہوں۔

پیسے کے معاملات بہت نازک ہوتے ہیں۔ ان میں پھونک پھونک کر قدم رکھنا پڑتا ہے اور معمولی سی غلطی بھی انسان کو اوپر سے نیچے کر دیتی ہے۔ اسی لیے کاروباری افراد کا رویہ جیسے جیسے آگے بڑھتے جاتے ہیں محتاط سے محتاط تر ہوتا جاتا ہے اور وہ اس معاملے میں کسی بھی شخص پر کم ہی اعتماد کرتے نظر آتے ہیں اور دوسروں کے پیسے میں یہ اعتماد ہی سارے تماشے رونما کرتا ہے۔

یاد رکھیے، بے ایمان شخص کو قرض لینے کا کوئی حق نہیں اگر آپ دوسروں کے پیسے

کو اپنی ترقی کے لیے استعمال کرنا چاہتے ہیں تو پھر اپنے آپ کو اس قابل بنایئے کہ دوسرا آپ پر اعتماد کر کے پیسہ دے سکے۔ کسی بھی دوسرے فرد سے پیسہ لینے کے لیے ضروری ہے کہ آپ ایمانداری، شرافت، دیانت داری، وفاداری اور بھروسے کے ایسے شاندار اور طاقت ور نمونے کاروباری تعلقات میں پیش کریں کہ دوسرا شخص خود بخود آپ سے متاثر ہو جائے اور پھر جب آپ اس سے پیسے کے لیے درخواست کریں تو اس کے پیچھے اتنے جاندار مواقع اور مثالیں موجود ہوں کہ وہ دوسرا شخص انکار نہ کر سکے یا اس کے پاس انکار کرنے کی کوئی وجہ نہ ہو۔

پھر جب آپ اپنی اہمیت ثابت کر دیں، اپنے وعدے کی حرمت اور زبان کے تقدس کو ثابت کر دیں تو دوسروں سے پیسے کی امید کریں ورنہ پیسہ آپ کو نہیں ملے گا۔ کسی شخص کے لیے قربانی دیئے بغیر آپ اس سے کسی بدلے یا ایثار کی توقع نہیں کرتے۔ اسی طرح اگر کوئی شخص آپ کو پیسہ دے گا تو جواباً وہ بھی آپ سے کسی نہ کسی فائدے یا منافع کو ذہن میں رکھ کر ہی آپ پر اپنا پیسہ لگائے گا۔ آپ اس کی امیدوں کو پورا کریں اگر وہ شخص آپ سے کچھ چاہتا ہے تو اس کی طلب کو پورا کریں۔ اسے نہ صرف مقررہ شرائط پر رقم واپس کریں بلکہ کوشش کریں کہ اسے طے شدہ رقم سے زیادہ فائدہ ہو۔

درحقیقت قرض اور دوسروں کے پیسے کا استعمال ایک ہی چیز کے دو نام ہیں۔ ہمارے معاشرے میں قرض کو بہت برا تصور کیا جاتا ہے۔ اس کے بارے میں بہت سے ناپسندیدہ خیالات لوگوں میں موجود ہیں اور قرض لینے والا شخص عموماً اپنے آپ کو معاشرتی لعن طعن اور طنز و تشنیع کا نشانہ پاتا ہے۔ لوگ سمجھتے ہیں کہ قرض لینے والا فرد گھٹیا ہوتا ہے، غریب ہوتا ہے اور دوسروں کا محتاج ہوتا ہے لیکن دوسروں کا محتاج کون نہیں ہوتا؟ ہم میں سے ہر فرد کی ترقی کے لیے دوسروں کا محتاج ہے تو پھر اس محتاجی کو علی

الاعلان استعمال کرنے میں کیا حرج ہے مگر ہمارے یہاں کے پیشہ ور لوگ اس نکتے کو تسلیم نہیں کرتے۔

ماہرین معاشیات کے مطابق غریب اور غریب تر میں تو محض ایک نامناسب اور غیر مؤثر کریڈٹ سسٹم یا قرض کے نظام کے سبب ہی غریب اور غریب تر ہوتی ہیں۔لین اور دین کا بے ہنگم اور غیر مناسب نظام کسی بھی معاشرے کی تباہی کا سب سے بڑا سبب ہوتا ہے اور آج ہمارے ملک کی اقتصادی بدحالی کی سب سے بڑی وجہ ایک بے ہودہ کریڈٹ سسٹم ہے۔ جس میں کوئی کسی کا پرسان حال نہیں۔ درحقیقت ہم تجارت کے معاملے میں امریکہ کے معاشی نظام کی پیروی کرتے ہیں لیکن اس کے بنیادی تقاضوں اور روح کو سمجھے بغیر اپنا رہے ہیں چنانچہ ہمارا وہی حشر ہو رہا ہے کہ "کوا چلا ہنس کی چال اور اپنی چال بھی......"

درحقیقت امریکہ کا معاشی نظام اتنا طاقت ور ہے کہ اگر ہم آج اس کی اہمیت کو سمجھ کر اپنے تمام فیصلوں پر نظر ثانی کریں تو بہت کچھ سدھر سکتا ہے۔ امریکہ کی مضبوط معیشت کا سب سے بڑا عنصر ایک قابل عمل اور مؤثر کریڈٹ سسٹم ہے۔جس نے بڑے بڑے صنعت کاروں اور ارب پتیوں کو جنم دیا ہے۔ان میں سے بہت سوال کا تذکرہ ہم ان مضامین میں کرتے رہے ہیں اور گزشتہ مضمون میں دولت کے لیے ان کی جدوجہد کو مرکز بحث بنایا گیا تھا۔ان تمام افراد کی داستانوں سے آپ یہ یقیناً اخذ کر چکے ہوں گے کہ...... دولت صرف، ایمانداری، لگن اور مثبت طرز فکر سے آتی ہے۔

یوں قرض کی اس دنیا میں جب کہ دنیا میں لوگ بہت کچھ اس کے ذریعے کر رہے ہیں اگر کوئی فرد، ملکی ادارہ یا قوم قرض کو اپنے پھیلاؤ، استحکام و ترقی کے لیے استعمال نہیں کرتی تو دراصل وہ کامیابی کی سیڑھی میں سے ایک اہم زینے کو نظر انداز کر رہی ہے۔ جس کے بغیر آگے بڑھنے اور تیزی سے ترقی کرنے کا کوئی سوال ہی پیدا

نہیں ہوتا۔ قرض یا دوسروں کے پیسے کے لیے اپنے ذہن کو ہمیشہ تیار رکھیے کہ اس میں کوئی برائی نہیں اگر آپ کے ارادے بلند ہیں۔ آپ دوسروں کا پیسہ لے کر ترقی کر سکتے ہیں۔ شرط صرف یہ ہے کہ آپ خود کو اس پیسے کا اہل ثابت کر سکیں۔ آیئے اب اس سلسلے میں ایک مشہور امریکی صنعت کار کی رائے معلوم کرتے ہیں کہ وہ پیسے اور کاروبار کے باہمی رشتے کے بارے میں کیا کہتا ہے۔

بنجمن فرینکلن اٹھارویں صدی میں امریکہ کا ایک مشہور تاجر اور صنعت کار تھا۔ اس نے اپنے دور کے مروجہ صنعت کاری تصورات میں بہت سی تبدیلیاں کی تھیں اور اپنے فلسفیانہ ذہن سے کام لیتے ہوئے متعدد تبدیلیاں عمل میں لایا تھا۔

فرینکلن کاروبار میں قرض کی اہمیت سے بخوبی واقف تھا اور اب سے تقریباً ڈھائی صدی پہلے بھی کاروبار میں دوسروں کے پیسے کی افادیت پر یقین رکھتا تھا۔ فرینکلن نے اپنی ۱۷۴۸ء میں شائع ہونے والی کتاب نوجوان تاجر میں اسی افادیت کا تذکرہ کرتے ہوئے لکھا ہے۔

''پیسہ کسی جاندار چیز سے کم نہیں ہوتا۔ یہ چلتا ہے آگے بڑھتا ہے اور اپنی نسل میں اضافہ کرتا ہے۔ تھوڑا پیسہ، مزید پیسہ پیدا کرتا ہے اور مزید پیسہ اس سے بھی زیادہ یوں اس کی آنے والی نسل اپنے ہی جیسی چیز کو اور زیادہ بڑھاتی ہے اور اضافے کا یہ سلسلہ بڑھتا ہی رہتا ہے۔''

فرینکلن مزید کہتا ہے۔

بچت ...... پیسے کی نسل کو تیزی سے بڑھانے کا سب سے محفوظ ترین طریقہ ہے۔ ایک شخص اگر دن میں ایک روپیہ بچائے تو تھوڑے عرصے میں اس کے پاس خاصی رقم جمع ہو سکتی ہے اور یہ کام کچھ زیادہ مشکل بھی نہیں۔

اتنی رقم یا اس کے برابر تو لوگ فالتو ضائع کر دیتے ہیں۔ ایک روپیا جمع کر کے

انسان ایک ہزار بنا سکتا ہے اور ایک ہزار جمع کر کے ایک لاکھ...... بات محض بچت کی ہے جس کی اہمیت کا ادراک مثبت طرز فکر سے ہوتا ہے۔

فرینکلن کی کہی ہوئی بات آج بھی سو فیصد درست ہے اگر آپ بچت کی عادت رکھتے ہیں تو پھر یقین رکھیے کہ آپ کے پاس امیر ہونے کی سب سے بنیادی وجہ موجود ہے اور آپ نے اس کے لیے جدوجہد کا آغاز بھی کر دیا ہے ایسے ہی جیسے ارب پتی امریکی کونارڈ ہلٹن نے کہا تھا۔ کونارڈ ہلٹن ابتدا میں ایک غریب اور معمولی درجے کا انسان تھا۔ لیکن بچت کی اہمیت سے بخوبی واقف تھا شاید اسی لیے اس نے بڑی محنت اور جدوجہد کر کے اپنی جوانی میں چند ہزار ڈالر جمع کر لیے تھے جنہوں نے اس کی تقدیر پلٹ دی۔ کونارڈ کے دل میں دولت مندی کی شدید خواہش تھی۔ وہ اپنے آپ کو تنگی اور مجبوری سے نکالنا چاہتا تھا اس نے اپنی صورتحال پر غور کیا۔ اپنے وسائل کا اندازہ لگایا اور ایک منصوبے پر کام شروع کر دیا۔ کونارڈ کے پاس محض چند ہزار ڈالر تھے جن سے کسی بھی محفوظ اور منافع بخش کاروبار کی بنیاد نہیں پڑ سکتی تھی چنانچہ کونارڈ نے قرضے کے امکانات کی طرف رجوع کیا اور سوچا کہ اگر وہ دوسروں سے پیسے لے کر کاروبار شروع کرلے تو کیسا رہے گا؟

یقینی طور پر اس کے مثبت طرز فکر کے عادی ذہن نے مشورہ دیا کہ اگر وہ دوسروں سے نقد امداد طلب کر کے اپنے منصوبوں کو عملی جامہ پہنائے تو اس کی کامیابی کے نمایاں امکانات ہیں۔ اپنے ذہن اور قوت فیصلہ پر بھروسا کر کے کونارڈ نے بینک سے رجوع کرنے کا ارادہ کیا اور پہلی مرتبہ تھوڑی رقم لے کر ایک ہوٹل کھولا۔ ہوٹل چل نکلا اور کونارڈ نے بینک کا قرضہ مقررہ مدت سے پہلے لوٹا دیا پھر کونارڈ نے اپنے ہوٹل کو وسعت دینے کا سوچا اور ایک مرتبہ پھر بینک سے رجوع کیا۔ بینک کا مینجر کا اعتماد کونارڈ پر قائم ہو چکا تھا۔ اس نے بخوشی قرضہ دے دیا اور کونارڈ نے دوسرا ہوٹل کھول لیا۔ سخت

محنت مثبت طرز فکر اور معیار کی بدولت کونارڈ کا یہ ہوٹل بھی چل پڑا۔ کونارڈ نے پھر بینک کا قرضہ اتار دیا اور یوں یہ سلسلہ چل پڑا۔ کونارڈ نے قرضے کو اپنے کاروبار کی ترقی اور پھیلاؤ کے لیے اتنی خوبی سے استعمال کیا کہ آج امریکہ میں کونارڈ ہوٹلز کا پورا ایک سلسلہ ہے، جس میں ایک سے ایک اعلیٰ ہوٹل ہر حصے میں موجود ہے۔ کونارڈ نے لاکھوں ڈالر کے قرضے لیے اور چکا دیے لیکن اپنے کاروبار کو مستحکم کر لیا۔

کونارڈ ہلٹن کی ترقی حیرت انگیز تھی لیکن اگر آپ غور کریں تو اس میں دو چیزیں بہت نمایاں نظر آئیں گی جنہوں نے کونارڈ کی ترقی میں اہم کردار ادا کیا تھا۔ اول ایمان داری، دوئم ایفائے عہد...... کونارڈ نے ایمانداری اور خلوص کے ساتھ کاروبار کیا۔ اسکے ہوٹلوں کی مقبولیت کی سب سے بڑی وجہ کھانوں کا ستھرا اور سستا پن تھا۔ کونارڈ نے کبھی منافع میں اضافہ کے لیے کھانوں یا سروس میں غیر معیاری اشیاء استعمال نہیں کیں۔ اس بناء پر جو ایک مرتبہ اس کے ہوٹل میں آجاتا تھا، دوبارہ پلٹ کر ضرور آتا تھا۔ دوسری طرف کونارڈ نے بینک کے ساتھ جو معاہدہ کیا اسے ہر صورت میں پورا کیا۔ اس نے ہمیشہ وقت سے پہلے بینک کی رقم واپس لوٹا دی اور ہر ممکن طور پر بینک کو فائدہ پہنچانے کی کوشش کی۔ ایک طرح سے اس نے بینک کے ساتھ احسان فراموشی نہیں کی اور اس کا بدلہ، احسان سے بڑھ کر اتارا۔

نتیجتاً ایک موقع پر بینک اسے لاکھوں ڈالر بھی قرضہ دینے کو تیار رہتا تھا کیونکہ اسے معلوم تھا کہ قرض ایک ایسے شخص کو دیا جا رہا ہے جسے ایمانداری اور ایفائے عہد کی اہمیت کا بخوبی اندازہ ہے۔

درحقیقت ایمانداری اور ایفائے عہد، دو ایسی انسانی خصوصیات ہیں جن کا نعم البدل ابھی تک دریافت نہیں ہو سکا ہے اور شاید آئندہ کبھی ہو بھی نہ سکے۔ انسانی کردار کی بلندی کے یہ دو مظہر ترقی کی کتاب کے اول و آخر ہیں۔ کاروباران سے

شروع ہوتا ہے اور انہی پر ختم ہوتا ہے۔ ایمانداری اور خلوص دراصل انسان کی پہچان ہیں۔ اس کی شخصیت میں جھلکتے ہیں۔ اس کے الفاظ سے جھانکتے ہیں۔ اس کے اقوال وافعال سے مترشح ہوتے ہیں۔ حتیٰ کہ بعض خاص حالتوں میں چہرے پر آجاتے ہیں اس طرح کہ ایک سطحی نگاہ ڈالنے والے کو بھی چہرے کے پیچھے چھپی ہوئی ایمانداری اور خلوص نظر آجاتے ہیں۔ دوسری طرف بے ایمان اور خودغرض شخص کی آواز سے ہی اس کی خودغرضی کا اندازہ کیا جا سکتا ہے، اس کے چہرے کے تاثرات، اس کی گفتگو کی نوعیت حتیٰ کہ اس کی چال میں بھی خودغرضی دانت نکوستی محسوس ہوتی ہے۔ لوگ اس سے مل کر ہی اس کی پست فطرت کی طرف سے محتاط ہو جاتے ہیں۔

ہم کہہ سکتے ہیں کہ ایمانداری اور کاروبار ترقی اور قرضہ سب باہم منسلک ہیں اگر آپ سب سے پہلا عنصر رکھتے ہیں تو سمجھ لیجیے کہ بقیہ تین خود بخود آپ کے پاس چل کر آجائیں گے۔ قرضے کی راہ میں اعتماد سب سے پہلی ضرورت ہے اور اعتماد ایمانداری سے پیدا ہوتا ہے لہٰذا اپنے آپ کو ایماندار بنائیے۔ دوسروں کے ساتھ پرخلوص رہیے۔ لوگ خود بخود آپ کے کام آتے رہیں گے۔

☆☆..........☆☆..........☆☆